

maksimum**biz**

Ekim 2015



**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

Maksimum Biz Anadolu Sigorta'nın iç yayın organıdır



En küçük valiziniz de
bize emanet
**Türkiye'nin en büyük
havalimanları da.**



Türkiye için küçük büyük değerli ne varsa
90 yıldır kayıplara karşı korumamız altında.
Türkiye'nin 5.000 noktasında, her an yanınızda
Anadolu Sigorta var, kaybetmek yok.
#bizeemanet

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

Değerli Anadolu Sigortalılar;

Sektörümüzün ilk yarı sonuçları Ağustos ayı itibarıyla açıklandı. Kamuoyuyla paylaşılan sonuçlara göre sektörümüz hayat dışı branşlarda yüzde 14,06 hayat branşında ise yüzde 20,76 oranında nominal büyüme kaydetti. Prim üretimleri bu iki branşta sırasıyla yaklaşık 13.360 milyon ve 1.878 milyon TL oldu.

Anadolu Sigorta'nın pazar payı ilk aylık sonuçlara göre yüzde 13,38 olarak gerçekleşti. Bu oran geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,22'lik nominal artış anlamına geliyor. Şirketimize dair biraz daha detaylı değerlendirme yaptığımızda yılın ilk yarısında, prim üretim hacmine göre ilk sırada; kara araçları sorumluluk sigortasının geldiğini görüyoruz. Onu kara araçları branşı takip ederken, yangın ve doğal afetler üçüncü, hastalık ve sağlık sigortaları dördüncü, genel zararlar ve genel sorumluluk sigortaları ise prim üretiminde beşinci ve altıncı sırada yer aldı.

Anadolu Sigorta, 6 aylık rakamlara göre aralarında “kara araçları”, “yangın ve doğal afetler” ile “nakliyat sigortaları”nın da olduğu sekiz branşı lider olarak tamamladı. Bu başarıda emeği geçen tüm arkadaşlarımı kutlarım.

Geride bıraktığımız dönemde sektörümüz için bahsedilmeye değer bir diğer gelişme de Hazine'nin uzunca bir süreden bu yana ilk defa, bir sigorta şirketine el koyması ve tasfiye sürecini başlatması oldu. Yürürlükte olan mevzuata göre bu süreçte şirketin, başta trafik sigortası olmak üzere zorunlu sigortalardaki tüm sorumluluğu Güvence Hesabı tarafından üstleniyor.

Bu güncel örnek, yalnızca belli bir ürüne yönelik yapılan salt fiyat odaklı rekabet anlayışının bir noktadan sonra çıkmaza girdiğini bizlere yeniden gösterdi. Kısa vadede avantaj getiriyor gibi görünen bir strateji olsa da, bu rekabet anlayışının orta vadede dahi sürdürülebilir olmadığını anlıyoruz.

Marmara Depremi'nin 16. Yıldönümü Sigortanın Önemini Hatırlatıyor

Bu vesileyle yakın zaman önce yıldönümünü andığımız, 1999 Marmara Depremi'nin sektörümüze olan etkileri ile ilgili de bazı değerlendirmelerde bulunmak istiyorum. Bildiğiniz üzere 2012 yılında yürürlüğe giren Afet Sigortaları Yasası, elektrik ve su aboneliklerinde zorunlu deprem sigortası yaptırılmasını zorunlu hale getirdi. Bu düzenleme de zorunlu deprem sigortalılık oranlarına önemli katkılar sağladı.

Ancak artan bir trendde devam ediyor olmasına karşın, güncel verilere baktığımızda, bölgeler arasında dahi dengeli bir sigortalılık dağılımını henüz görmüyoruz. Belki yakın zamanda yaşanan kötü deneyimin etkisi veya ekonomik büyüklüğünün bir sonucu olarak, Marmara Bölgesi zorunlu deprem sigortasına sahip olma oranında dikkat çekici bir farkla başta geliyor. Bu bölgede oran yarı yarıya yaklaşmış durumda. Marmara'yı sırasıyla yaklaşık üçte bir oranla İç Anadolu ve Ege izliyor.

Halen arzu ettiğimiz düzeye ulaşmamış olsa da zorunlu deprem sigortasında kaydedilen ilerlemeyi önemsiyoruz ve gelecek dönemde bu alanda iyiye doğru bir gidiş olacağına dair inancımızı koruyoruz.

Sözlerimi tamamlarken geride bıraktığımız dönemdeki gayretli çalışmalarından dolayı tüm satış kanallarımız ve çalışanlarımız olmak üzere Anadolu Sigorta ailesini kutlar, herkese; sağlıklı, başarılı ve mutlu günler dilerim.

Saygılarımla,

Musa Ülken
Genel Müdür



“
Anadolu Sigorta, ilk yarıyıl rakamlarına göre aralarında “kara araçları”, “yangın ve doğal afetler” ile “nakliyat sigortaları”nın da olduğu sekiz branşı lider olarak tamamladı. Bu başarıda emeği geçen tüm arkadaşlarımı kutlarım.
”

04 GÜNDEM

- Acente ve TİBAŞ Müdürleriyle Bodrum'da Buluştuk
- Anadolu Sigorta'nın Kredi Notu: AA+
- Yeni Blog Sitemiz Kullanıcıların Beğenisine Sunuldu...
- Sigortam Cepte Uygulamamız Yenilendi...
- Bireysel İnternet Şubemiz Anadolu Online Yenilendi...
- LACP'den Dört Ödül Birden Aldık
- Anadolu Sigorta'dan Yeni Bir Mobil Tablet Uygulaması: RiskPad
- Paşabahçe Eskişehir fabrikasında yangın hasarı yaşadık
- Müşterilerimizin Kaleminden
- Şirketimizin Tarihsel Belgeleri Türkiye İş Bankası Müzesi'nde



32



30



38



46



42



50

23 TÜRKİYE İŞ BANKASI

Türkiye İş Bankası Şubeleri

26 ACENTELERİMİZ

30 ŞİRKETİMİZDEN

Şafak Nöbeti

Doula Nedir?

34 İŞ HAYATI

Sunumun Kahramanı Siz Olun

38 RÖPORTAJ

Mahir Günşiray:
“Türkiye’de asıl mesele oyuncu meselesi”

42 KEŞİF

Ezberleri
bozan ülke Ekvador

46 SAĞLIK AJANDASI

Metabolizmanızı
canlandırmanın tam zamanı!

50 SPOR

Sporların atası olimpiyatın
ruhu atletizm

54 ARAMIZA KATILANLAR

55 YENİ HAYAT

56 BİR MEKTUP

İmtiyaz Sahibi
Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi

Genel Müdür
Musa ÜLKEN

Dergi Yayın Kurulu Başkanı
Filiz TIRYAKIOĞLU

Sorumlu Müdür
Berna ERGÜNTAN
Elif Banu KOCAOĞLU

Hazırlayanlar
İlker DEMİRCİOĞLU
Esra DOĞAN

Collective

**Kollektif Yayıncılık Reklam
Tasarım ve İçerik Hizm. A.Ş.**

Mat-Set Plaza, Yeşilce Mah. Emektar Sok
No: 5 Kat: 4 Kağıthane / İSTANBUL
Tel: +90 212 912 11 22 Faks: +90 212 324 02 07
infocollective.com.tr
www.collective.com.tr

Direktör
Emin GÖRGÜN

Yayınlar Koordinatörü
Aynur ŞENOL ALTUN

Yazı İşleri
Evren İREN
İlkay KÜÇÜK

Art Direktör
Aziz KOCABAŞ

Grafik Tasarım
Büşra ÖZTÜRK

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

Yayın Türü / Yayın Süresi / Dili
Yaygın Yerel Süreli /
3 aylık / Türkçe

Baskı ve Cilt (Matbaa)
BİLNİT MATBAACILIK
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi
1. Cadde No:16 Ümraniye/
İSTANBUL
Tel: 216 444 44 03
Faks: 0216 365 99 07 - 08
e-mail: info@ilnet.net.tr

Yönetim Yeri
Rüzgarlıbağ Mahallesi
Kavak Sokak
No:31 34805
Kavacık/İSTANBUL

Tel: 0850 744 0 744
Faks: 0850 744 0 745
e-posta: kurumsaliletisim@
anadolusigorta.com.tr
www.anadolusigorta.com.tr

Maksimum Biz dergisi ANADOLU ANONİM TÜRK
SIGORTA ŞİRKETİ çalışan ve emekçileri ile tüm
dağıtım kanallarına ücretsiz olarak dağıtılır.

"Maksimum Biz" ifadesi ile herhangi bir alıntı
yapılması yazılı izne tabidir.

Merhabalar,

Bu sayımızdaki yazımı, yakın zaman önce başarıyla tamamladığımız Acenteler ve Türkiye İş Bankası Müdürler toplantımıza ayırmak istiyorum.

Geçtiğimiz haftalarda Bodrum'da gerçekleştirdiğimiz toplantılarımız, Anadolu Sigorta olarak iş ortaklarımızla bir araya geldiğimiz en önemli buluşmalarımızdan birisini oluşturuyor. Bu toplantılarda sektörümüz ve şirketimizin orta vadeli performansına göz atarken, kampanyalarımız hakkında bilgileri paylaşıyoruz, gelecek dönemlere ait hedef ve stratejilerimizi de masaya yatırabiliyoruz.

Acenteler toplantımız, farklı iş ortamlarından gelen ve kendi özgün stratejilere sahip olabilecek iki önemli satış kanalımızın, şirketimizin genel menfaatleri çerçevesinde, aynı düzlemde buluşmasına da katkı sağlıyor. Söylemesi kolay yapması ise zor bir iş olan bu ortak noktayı yakalama süreci, Anadolu Sigorta'nın kurumsal yapılanmasında vazgeçilmez bir adımdır.

Fırsatları Değerlendirmek Ancak Sağlıklı Bir İletişim İle Mümkün

Anadolu Sigorta olarak; ne kadar çok sayıda kişinin ihtiyacını karşılayan ürün ve hizmetler üretebilirsek, sektör içerisindeki gücümüzün ve etkinliğimizin de o derece artacağını biliyoruz. Türkiye, ekonomik olarak gelişen ancak yaşça da genç diyebileceğimiz bir topluma sahip. Bu durumun doğal sonucu olarak, talep ve beklentiler toplumumuzda kısa zaman içerisinde dinamik bir şekilde değişiyor. Bahsettiğimiz trendin sektörümüzde, özellikle de kısa vadede farklı bir yöne doğru gitmeyeceğini öngörebiliyoruz.

Günümüzde sigorta şirketlerinden beklenen, toplumun değişen ihtiyaçlarına göre, sundukları ürün ve hizmetleri, hatta bazı durumlarda kendi iş yapış biçimlerini yenilemeleridir. Bu süreci ancak iyi bir iç iletişim ortamı altında ve ilgili taraflar birbirleriyle sağlıklı bir diyalog halinde ise yürütebiliriz. Aksi halde pazardaki fırsatlar ve tehditler algılandıkça bile, şirket içinde bunları aksiyona dönüştürecek sonuçlara dönüşmeyecektir.

Anadolu Sigorta olarak acenteler toplantılarımız ile bunu başardığımızı düşünüyor, bu buluşmalarımızda; görüş, düşünce ve önerileriyle bizlere katkı sağlayan tüm iş ortaklarımıza bu vesile ile bir kez daha teşekkür ediyorum.

Bu sayımızda neler okuyacaksınız?

Sonbahar sayımızda, şirketimizden en son haberlerin yanı sıra her sayımızda olduğu gibi herkesin ilgiyle okuyacağını düşündüğümüz yazılar da sizleri bekliyor olacak.

Yazımda bahsettiğim acenteler toplantımızla ilgili yazı ve fotoğrafları bulabileceğiniz dergi sayfalarımızda ayrıca tanıtımlarımız, röportajlarımız ve güncel yazılarımızdan oluşan renkli bir içeriği sizlere sunuyoruz.

Gelecek sayılarda görüşmek dileğiyle hepinize mutlu ve sağlıklı günler diliyorum...

Sevgilerimle,

Filiz Tiryakioğlu

I. Genel Müdür Yardımcısı



“
Günümüzde
sigorta
şirketlerinden
beklenen,
toplumun değişen
ihtiyaçlarına göre,
sundukları ürün
ve hizmetleri,
hatta bazı
durumlarda kendi
iş yapış biçimlerini
yenilemeleridir.”



Acente ve Türkiye İş Bankası Müdürleriyle Bodrum'da Buluştuk

HER YIL GELENEKSEL OLARAK DÜZENLEDİĞİMİZ ACENTELER VE TÜRKİYE İŞ BANKASI MÜDÜRLER TOPLANTIMIZI, BU YIL 8-13 EYLÜL 2015 TARİHLERİ ARASINDA, BODRUM HİLTON OTEL'DE TAMAMLADIK.

Yaklaşık 200 adet profesyonel acente ve 200 adet Türkiye İş Bankası müdürlerini bir araya getiren Acenteler ve Türkiye İş Bankası toplantı maratonumuz başarı ile tamamlandı. Toplantılarımızda,

başta Genel Müdürümüz Musa Ülken olmak üzere diğer üst düzey yöneticilerimiz de hazır bulunurken, yapılan konuşma ve fikir alışverişlerinde sektörün ve şirketimizin yıl içindeki performansı ile ilgili değerlendirmelerde bulunuldu.

90. yıl teması çerçevesinde hazırlanan ve acentelerimizin topluca bir araya gelme fırsatı bulduğu etkinlik çerçevesinde çeşitli sosyal aktiviteler düzenlenirken, gala geceleri akşam yenilen yemeklerle süslendi.

ÖDÜL ALAN ACENTELERİMİZİN LİSTESİ

2014 YILI ÜRETİMLERİNE GÖRE MÜDÜRLÜKLERİNDE ÜRETİM 1. Sİ OLAN ACENTELER
Acente Ünvanı
MEFSAR SİGORTA
ARKAS SİGORTA
SER-AY SİGORTA
BURAK SİGORTA
GELİŞEN SİGORTA
BAŞARAN SİGORTA
HALUK M.ARIKAN SİGORTA
VDF SİGORTA
POLAT SİGORTA
YETKİN SİGORTA

2014 YILI ÜRETİM SIRALAMASI İLK 3 ACENTE
Ünvanı
POLAT SİGORTA
İLKER SİGORTA
VDF SİGORTA

2014 YILI ÜRÜN ÖDÜLÜ ALACAK ACENTELER	
Acente Kodu	Ünvanı
KONUT	İLKER SİGORTA
BİREYSEL SAĞLIK	HALE AYTUĞ SİGORTA
SİNAİ-TİCARİ YANGIN	MEFSAR SİGORTA
KASKO	VDF SİGORTA

ŞİRKET GENELİ PERFORMANS SIRALAMASINDA İLK 3 ACENTE
Ünvanı
EKOL SİG.ARA.HİZ.LTD.ŞTİ
ÜNAL SİGORTA ARA.HİZ. UĞUR ÜNAL
HİSAR SİG.ARA.HİZ.LTD.ŞTİ.

KIDEM ÖDÜLLERİ	
Acente Unvanı	2015 Kıdem Ödülü
ARSLAN SİGORTA	30. yıl
ALP-ER SİGORTA	30. yıl
ÖZ ATILIM SİGORTA	30. yıl
HSS HAYAT SİGORTA	25. yıl
BURAK SİGORTA	25. yıl
SAY SİGORTA	25. yıl
COŞKUN TÜRKER EKREN SİGORTA	25. yıl
ERSOYLU SİGORTA	20. yıl
MEDAY SİGORTA	20. yıl
BOĞAZIÇI SİGORTA	20. yıl
ALPATA SİGORTA	20. yıl
SER-AY SİGORTA	15. yıl
BAYDEMİRLER SİGORTA	15. yıl
ARAS SİGORTA	15. yıl
ADEM YOLCU SİGORTA	15. yıl
BAŞARAN SİGORTA	15. yıl
RNY SİGORTA	20.yıl

2014 YILINDAKİ TÜM KAMPANYALARDAN EN ÇOK FAYDALANAN ACENTE
Ünvanı
ÇAĞDAŞ SİGORTA

2014 YILI BÖLGELER BAZINDA PERFORMANS 1. Sİ OLAN ACENTELER
Acente Ünvanı
MEFSAR SİGORTA
HSS HAYAT SİGORTA
SAYE SİGORTA
HİSAR SİGORTA
GELİŞEN SİGORTA
BAŞARAN SİGORTA
FORMÜL SİGORTA
EKOL SİGORTA
POLAT SİGORTA
ÜÇAY SİGORTA



ÖDÜL ALAN TÜRKİYE İŞ BANKASI BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜKLERİ VE ŞUBELERİ

1 – Yeni Satış Üretim Sıralaması		
1	AKDENİZ KURUMSAL / ANT.	Kurumsal
2	BAŞKENT KURUMSAL / ANK.	Kurumsal
3	İSTANBUL KURUMSAL ŞB.	Kurumsal

1	KONYA TİCARİ ŞB	Ticari
2	RIHTIM-KADIKÖY TİC/İST	Ticari
3	İSKENDERUN TİC./HATAY	Ticari

1	ATAŞEHİR/İSTANBUL ŞUB.	Karma
2	FİNİKE ŞB.	Karma
3	POZCU ŞB.	Karma

2 – HYO Sıralaması		
1	Gültepe/İstanbul	Karma (BHYO)

1	Erciyes Üniversitesi/Kayseri	Karma (THYO)
---	------------------------------	--------------

1	Konya Ticari	Ticari
---	--------------	--------

1	Gebze Kurumsal/Kocaeli	Kurumsal
---	------------------------	----------

3 – NAR Ekranları Toplam Üretimi En Yüksek Karma Şubeler Sıralaması		
1	FIRUZKÖY /İSTANBUL	Karma
2	YENİBOSNA ŞB.	Karma
3	TARSUS ŞB.	Karma

2014 YILI BÖLGELER BAZINDA PERFORMANS 1. Sİ OLAN ACENTELER	
Acente Ünvanı	KRİTERLER
MEFSAR SİGORTA	Toplam Üretim Artış Puanı
HSS HAYAT SİGORTA	Kasko Üretim Artış Puanı
SAYE SİGORTA	Konut Üretim Artış Puanı
HİSAR SİGORTA	Bireysel Sağlık Üretim Artış Puanı
GELİŞEN SİGORTA	Karlı Müşteri Oranı Puanı
BAŞARAN SİGORTA	Teknik Kar / Üretim Puanı
FORMÜL SİGORTA	Toplam HYO Puanı
EKOL SİGORTA	Kasko HYO Puanı
POLAT SİGORTA	Konut HYO Puanı
YETKİN SİGORTA	Bireysel Sağlık HYO Puanı

4– Bölge Satış Müdürlükleri Bazında Hedefine En Çok Yaklaşan Şube Oranı Sıralaması

1	İstanbul/Maltepe Bölge	
2	İzmir Merkez 2. Bölge	
3	İstanbul/ Avcılar Bölge	
4	Tekirdağ Bölge	
5	İstanbul/Bayrampaşa Bölge	

5– Ürün Çeşitliliği En Fazla Olan Şube Ödülü		
1	BAŞKENT KURUMSAL / ANK.	Kurumsal
1	RIHTIM-KADIKÖY TİC/İST	Ticari

6– Özel Ürün Ödülleri

TARIM		
1	FİNİKE ŞB.	Karma

GÜVENLİ GELECEK		
1	TARSUS ŞB.	Karma

İNŞAAT		
1	YEDİTEPE ÜNV./İST.ŞB.	Karma

KONUT PAKET		
1	BEYLİKDÜZÜ/İSTANBUL ŞB	Karma

TİCARİ YANGIN		
1	MARMARA EĞİT.KÖYÜ/İST.	Karma

NAKLİYAT		
1	LEFKOŞA/K.K.T.C. ŞB.	Karma

7– Prim Üretim Rekoru		
1	İSTANBUL KURUMSAL ŞB.	

8– BBÜB Özel Ödülü		
1	BİREYSEL BANKACILIK ÜRÜN BÖLÜMÜ	GM

9–TİCARİ ALACAK SİGORTASI YAYGINLAŞTIRMA ÖDÜLÜ		
1	İSTANBUL / BAYRAMPAŞA BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ	Bölg.Müd.
1	BAKIRKÖY BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ	Bölg.Müd.
1	T.İŞ BANKASI TAHTAKALE /İSTANBUL ŞUBE	Karma

10–PERFORMANS ÖDÜLÜ		
1	T.İŞ BANKASI MASLAK TİCARİ ŞUBE	Ticari

11–FARKLI BRANŞLARDA TEKLİFİ EN FAZLA POLİÇEYE DÖNÜŞTÜREN ÖDÜLÜ		
1	T.İŞ BANKASI MASLAK KURUMSAL ŞUBE	Kurumsal

ŞİRKET GENELİNDE İLK 3 ACENTE		
EKOL SİG.ARA.HİZ.LTD.ŞTİ		
ÜNAL SİGORTA ARA.HİZ. UĞUR ÜNAL		
HİSAR SİG.ARA.HİZ.LTD.ŞTİ.		



Anadolu Sigorta'nın Kredi Notu: AA+

ULUSLARARASI KREDİ DERECELENDİRME KURULUŞU FITCH RATINGS, ANADOLU SİĞORTA'YI ULUSLARARASI VE ULUSAL DÜZEYDE YATIRIM YAPILABİLİR KATEGORİSİNDE DEĞERLENDİREREK, ULUSLARARASI NOTUNU "BBB-", ULUSAL NOTUNU DA "AA+" OLARAK AÇIKLADI. NOTLARA İLİŞKİN GÖRÜNÜMLERİ DE AÇIKLAYAN FITCH RATINGS NOT DÜZEYLERİNİ DENGELİ ANLAMINA GELEN "STABİL" OLARAK BELİRLİDİ.

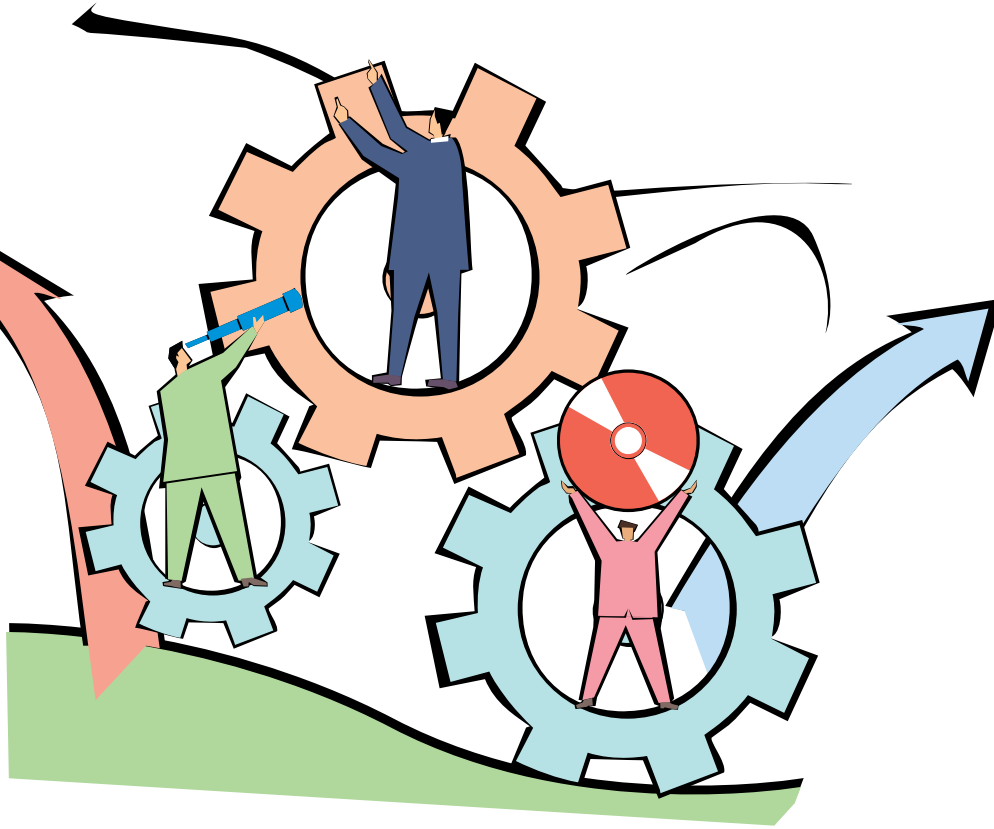
Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, Anadolu Sigorta'yı uluslararası ve ulusal düzeyde yatırım yapılabilir kategorisinde değerlendirerek, uluslararası notunu "BBB-", ulusal notunu da "AA+" olarak açıkladı. Notlara ilişkin görünümleri de açıklayan Fitch Ratings not düzeylerini dengeli anlamına gelen "Stabil" olarak belirledi.

Firma tarafından konuyla ilgili yapılan açıklamada, söz konusu derecelendirmenin Anadolu Sigorta'nın sektöründeki öncü pozisyona işaret ettiği vurgulanırken, Anadolu Sigorta'nın sermaye yeterliliği, reasürans koruması ve karlılık alanlarındaki güçlü duruşuna dikkat çekildi.

Türk sigorta sektörüne yabancı sermaye girişi sonrasında, rekabet koşullarının arttığı ancak Anadolu Sigorta'nın bu gelişmeye karşı, kendi rekabetçi yapısını ve pazar payını korumayı başardığı vurgulanan açıklamada, Anadolu Sigorta'nın sermaye seviyesinin yeterli ve rating notu ile uyumlu olduğu ifade edildi.

Anadolu Sigorta'nın sermaye düzeyinin temkinli ilerleyen reasürans programı ile desteklendiğinin altı çizilen açıklamada, Anadolu Sigorta'nın 2013 ve 2014 yılı kârlılık rakamlarına da değinildi.

Konuyla ilgili görüşlerini dile getiren Genel Müdürümüz Musa Ülken,

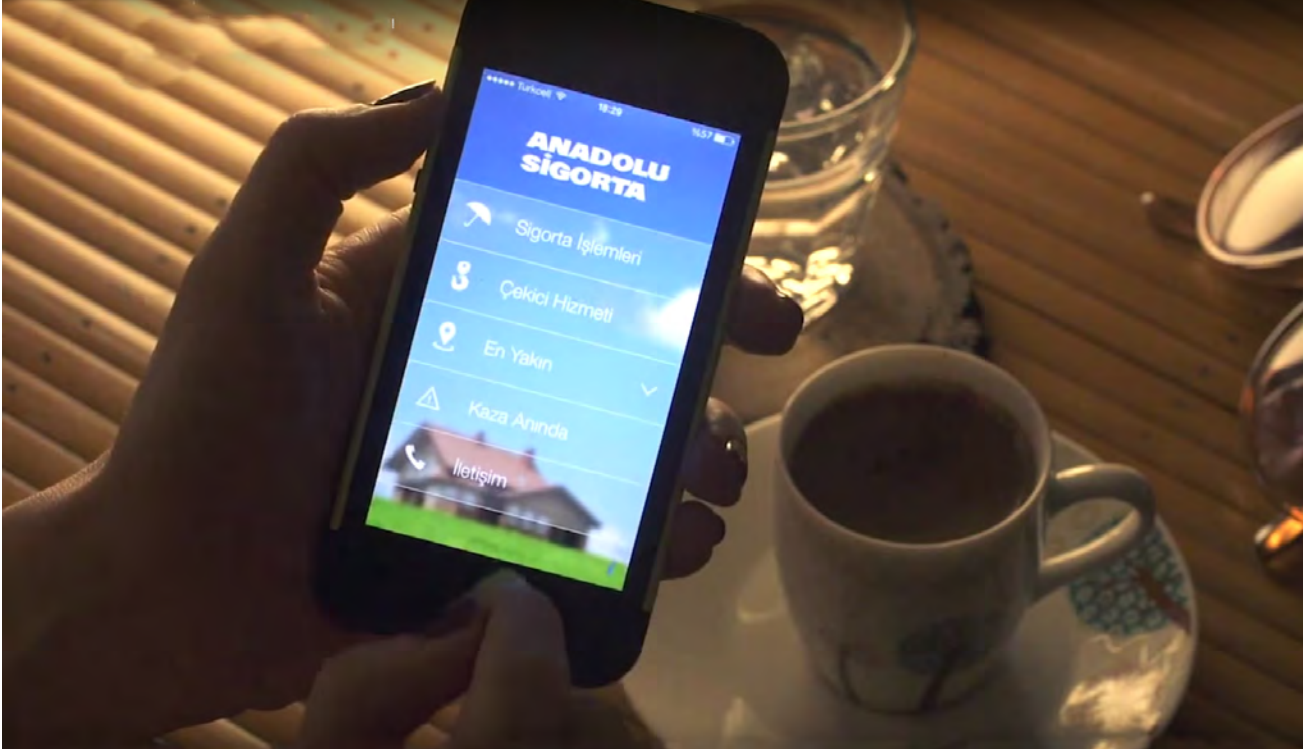


Anadolu Sigorta'nın, kendisini uluslararası rekabet koşullarına göre hazırladığını ifade ederek, küresel saygınlığı olan bir kredi derecelendirme kuruluşu tarafından değerlendirilmenin, Türk sigortacılık sektörü açısından da, yeni bir kalite anlayışını beraberinde getireceğini düşündüğünü söyledi.

Açıklanan kredi notunun Anado-

lu Sigorta'nın sektöründeki güçlü konumunu ve sermaye yeterlilik düzeyinin düzenli seyrini teyit ettiğini vurgulayan Genel Müdürümüz Musa Ülken şirketin, bu kapsamda sigortalı, hissedar ve yatırımcılarının menfaatini en iyi şekilde korumak amacıyla finansal yapısını güçlü tutmaya devam edeceğinin altını çizdi.

Sigortam Cepte Uygulamamız Yenilendi...



ŞİRKETİMİZİN MOBİL SİGORTACILIK UYGULAMASI SİGORTAM CEPTE YENİ ÖZELLİKLERLE GÜNCELLENEREK SİGORTALILARIMIZIN BEĞENİSİNE SUNULDU.

Yenilenen Sigortam Cepte ile birlikte, sisteme giriş işlemleri artık bireysel şubemiz (Anadolu Sigorta Online) üzerinden yapmak da mümkün. Kullanıcılar bireysel şube veya Sigortam Cepte uygulamamızdan birisine kayıt olduktan sonra, TC kimlik numaraları ve cep telefonu bilgilerini girerek Sigortam Cepte'ye giriş yapabiliyor. Sonrasında cep telefonlarına gelen doğrulama kodunu girerek uygulamayı kullanmaya hemen başlıyorlar.

Yeni versiyon ile beraber,

müşterilerimize, diğer sistemlerimizde oluşturulan poliçelere ek olarak Asos üzerinden kesilen sağlık poliçelerini listeleme, poliçe özet, ödeme planı ve ödeme detay bilgilerini görüntüleme imkânını da artık sunuyor.

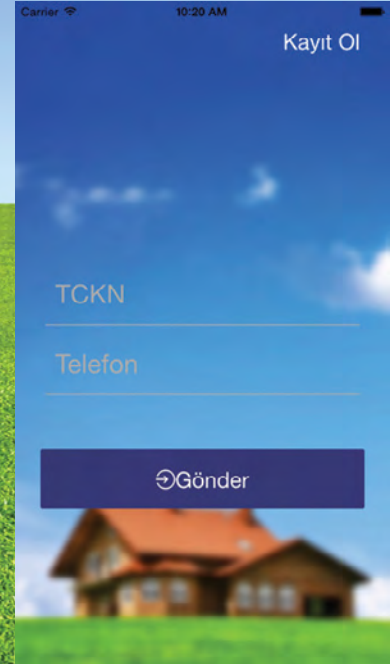
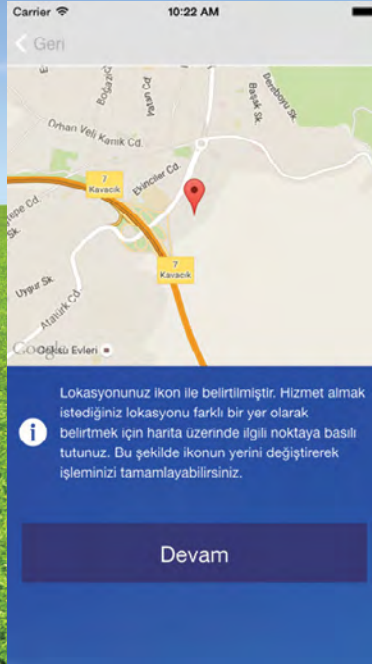
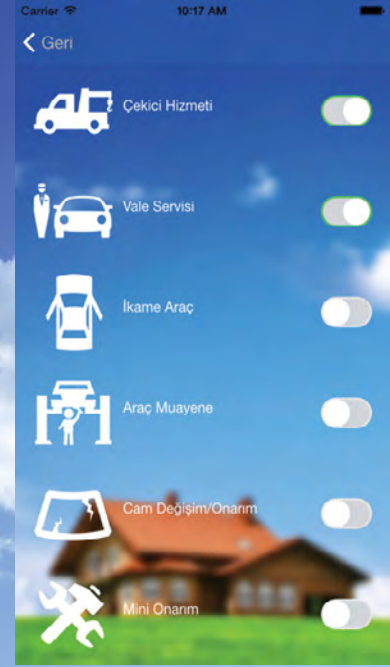
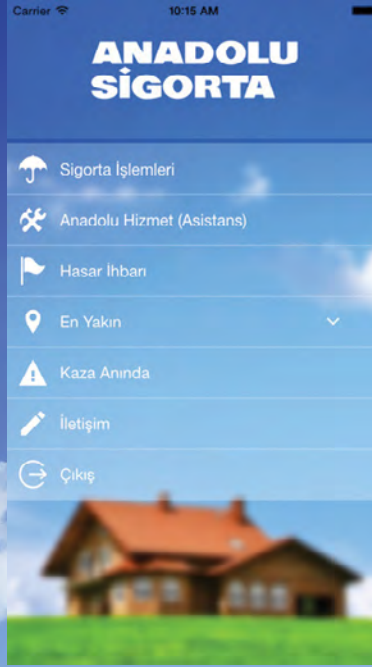
Kasko ve konut poliçelerinde farklı asistans hizmetlerinden faydalanma ve poliçeler için hasar ihbarında bulunma imkânının yer aldığı Sigortam Cepte'de ayrıca halihazırda geçerli kasko veya konut poliçesi olmayan kullanıcılar da ücret karşılığında asistans hizmetlerinden hızlı bir şekilde faydala-

nabiliyorlar.

Kasko poliçelerine sahip müşterilerimiz, mobil uygulamamız üzerinden; çekici, vale ve ikame araç asistans hizmetlerinden, hizmet almak istedikleri konumu haritadan seçerek yararlanabiliyor. Ayrıca mini onarım ve araç muayene işlemleri için tedarikçi firmalarımızdan randevu da Sigortam Cepte üzerinden alınabiliyor.

Konut poliçesi sahibi sigortalılarımız da; çilingir hizmeti, su tesisatı, elektrik tesisatı, cam kırılması ve mini onarım hizmetlerine de Sigortam Cepte aracılığı

ANADOLU SİGORTA



ile ulaşabiliyorlar. O an itibariyle geçerli konut poliçesi olmayan kullanıcılar ise, aynen kasko sigortasında olduğu gibi, belirli bir ücret karşılığında bu hizmetlerden faydalanabiliyorlar.

Sigortam Cepte uygulamamız

sigortalılarımızın bir kaza anında da yanında. Uygulama üzerinden hasar dosyası ihbar alma imkanı sunulurken, aracın markasına özel ve konumuna en yakın anlaşmalı servisler de önerilebiliyor. Sigortalının farklı bir servise gitmek iste-

mesi durumunda ise, aracını il/ilçe seçimi yaparak istediği anlaşmalı servise yönlendirmesi mümkün.

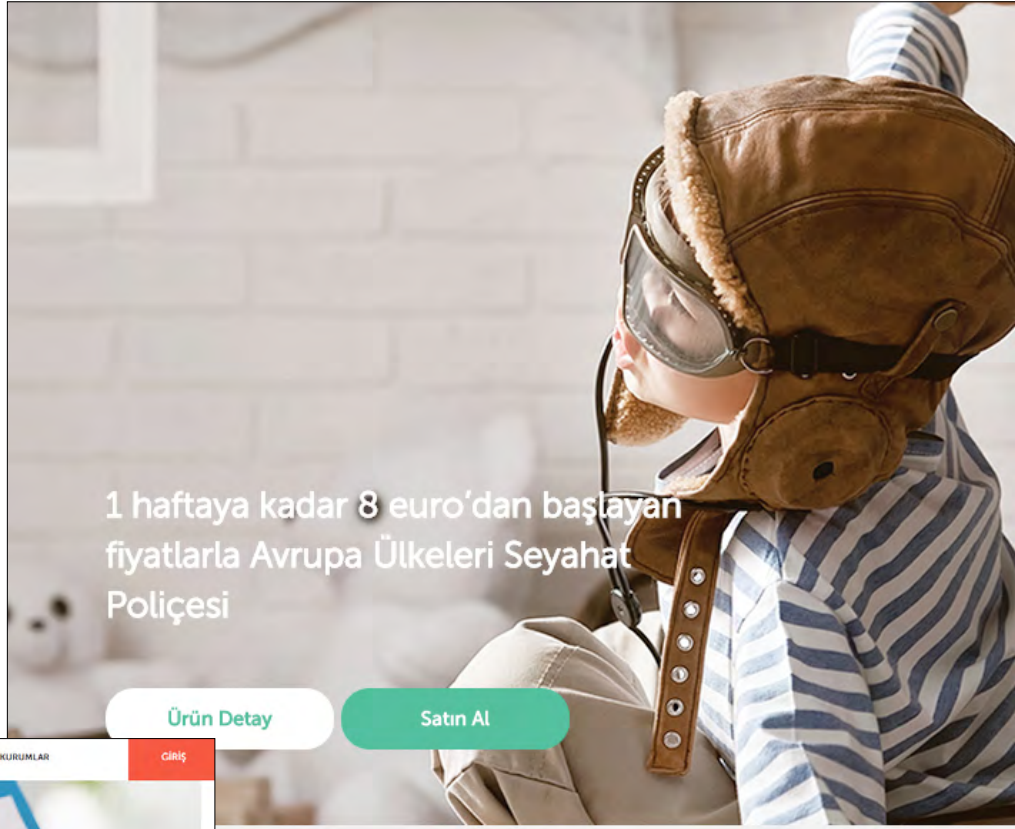
IOS ve Android telefonlara uyumlu Sigortam Cepte uygulamamızı hemen telefonunuza indirip kullanmaya başlayabilirsiniz.

Bireysel İnternet Şubemiz Anadolu Online Yenilendi...

BİREYSEL İNTERNET ŞUBEMİZİN ANADOLU ONLINE, YENİ TASARIM VE GELİŞTİRİLMİŞ TEKNİK ALTYAPISI İLE YENİLENEREK, SİGORTALILARIMIZIN BEĞENİSİNE SUNULDU.

Sigortalılarımızın, TC Kimlik numaraları ve telefon bilgilerini girdikten sonra, cep telefonlarına gelecek doğrulama kodu ile login olacakları websitesine; Facebook, Twitter, Google+ gibi sosyal medya hesaplarını kullanarak da kayıt olmak mümkün.

Kasko, Trafik, Zorunlu Deprem, Ferdi Kaza Sigortası gibi önceden de satılan ürünlere ek olarak, Yurtdışı Seyahat ve Güvenli Gelecek Sigortası ürünlerinin de artık alınabildiği, bu ürünler için prim hesaplama ve poliçe oluşturma işlemleri yapılabililiyor. Yeni Anadolu Online'da, ASOS üzerinden oluşturulan sağlık poliçeleri de dahil olmak üzere, Anadolu Sigorta üzerinden oluşturulan poliçelerinin detayları ve ödeme planları de sis-



1 haftaya kadar 8 euro'dan başlayan fiyatlarla Avrupa Ülkeleri Seyahat Poliçesi

Ürün Detay

Satın Al

ANADOLU SİGORTA
Kayıtlarınız yok.

POLİÇE İŞLEMLERİ HESAP BİLGİLERİ HASAR İŞLEMLERİ ANLAŞMALI KURUMLAR

GİRİŞ



Kaza Tespit Tutanağı

Kaza Tespit Tutanağınızın Durumunu Sorgulamak İçin [Tıklayınız](#)

Örnek Kaza Tespit Tutanağı PDF için [Tıklayınız](#)

Ürün Talep / Bilgi Al

 Sağlık

 Konut

 Nefes Sağlık

 Tekne

 İş Yeri Paket

 Sorumluluk Sigortaları

 Pert & Plaza Kasko

 Koltuk Ferdi Kaza

 Artan Mali Sorumluluk

 Diğer Ürünler

ANADOLU SİGORTA POLİÇE SİZLERİNE HESAP BİLGİLERİ HASAR SİZLERİNE ANLAŞMALI KURUMLAR

Anlaşmalı Teknik Servisler

Servis Tipi Seçiniz

0 Başlat

1 Başlat

2 Başlat

3 Başlat

4 Başlat

ANADOLU SİGORTA POLİÇE SİZLERİNE HESAP BİLGİLERİ HASAR SİZLERİNE ANLAŞMALI KURUMLAR

Anlaşmalı Sağlık Kurumu

0 Başlat

1 Başlat

2 Başlat

3 Başlat

4 Başlat

ANADOLU SİGORTA POLİÇE SİZLERİNE HESAP BİLGİLERİ HASAR SİZLERİNE ANLAŞMALI KURUMLAR

Hasar İhbarı Yardım

Hasar İhbarı Yardım

Hasar İhbarı Yardım

Hasar İhbarı Yardım

Hasar İhbarı Yardım

tem üzerinden takip edilebiliyor.

Yeni Anadolu Online'da; internet üzerinden satılma-yan ürünlerimizle ilgili olarak bilgi, aktif poliçeleri için ise iptal talebinde bulunabilme, ayrıca anlaşmalı sağlık kurumları ve anlaşmalı oto servisini görüntülenebilme imkanı da sağlandı.

Bireysel internet şubemiz Anadolu Online üzerinden yapılabilecek bir diğer işlem ise açık ve kapalı hasar dosyalarının listelenmesi ile hasar dosyasının detayı ile ilgili görüntüleme işlemleri. Sigortalılar bu sayede; ilgili eksper, ödeme, eksik evrak gibi detay bilgilere websitesi üzerinden ulaşabiliyor, eğer eksik evrakları varsa, sistem üzerinden ekleme yaparak bu belgeleri Anadolu Sigorta'ya ulaştırabiliyorlar.

Hızlı Teklif Poliçe Al

- > YURTDIŞI SEYAHAT
- > ZORUNLU DEPREM (DASK)
- > FERDİ KAZA
- > KASKO
- > GÜVENLİ GELECEK
- > TRAFİK



LACP'den Dört Ödül Birden Aldık

ANADOLU SİGORTA, AMERİKAN İLETİŞİM PROFESYONELLERİ LİĞİ'NDE (LACP), 'SİGORTACILIK' KATEGORİSİNDE EN BÜYÜK ÖDÜL OLAN PLATİN ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLÜRKEN, 'FİNANSAL/HİZMETLER' KATEGORİSİNDE DE GÜMÜŞ ÖDÜL KAZANDI. EN YARATICI RAPORLAR (MOST CREATIVE) DALINDA TÜM DÜNYA SIRALAMASINDA ALTIN ÖDÜL ALAN RAPOR, AYRICA AVRUPA, ORTA DOĞU VE AFRIKA (EMEA) BÖLGESİ'NDE DE PLATİN ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Şirketimiz, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından düzenlenen ve dünyanın en saygın yarışmalarından biri olan, faaliyet raporlarının değerlendirildiği '2014 Vision Awards'da 'Sigorta' kategorisinde Platin Ödül aldı. Bu sene 13.sü düzenlenen ve yirminin üzerinde ülkeden 1.000'e yakın başvurunun gerçekleştiği LACP'de Anadolu

Sigorta ayrıca 'Finansal Hizmetler' kategorisinde de Gümüş Ödül'e layık görüldü. 2014 yılı Faaliyet Raporumuz, aynı zamanda yarışmaya katılan tüm raporlar arasında En Yaratıcı Raporlar (Most Creative) dalında tüm dünya sıralamasında Altın Ödül alırken; Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Bölgesi'nde de Platin Ödül'e hak kazandı.

Tayburn tarafından şirketimizin yeni ofisinden fotoğraflarla hazırlanan ve 90 yıllık tarihinden kilometre taşlarına yer veren 2014 yılı Faaliyet Raporu, yapılan değerlendirmede 100 üzerinden 99 puan aldı. Rapor, kendi sektöründe yarışmaya katılan en iyi faaliyet raporlarından birisi olarak değerlendirilirken; "Kapak Tasarımı", "Hissedarlara Mesaj", "Raporun Anlatımı", "Finansal Raporlar", "Yaratıcılık" ve "Mesajların Yalınlığı" başlıklarından 10 tam puan, "Verilere Erişilebilirlik" başlığından ise 10 üzerinden 9 puan aldı.

Konuyla ilgili açıklama yapan Genel Müdürümüz Musa Ülken, böylesi-

ne değerli bir ödül programından dört ödül birden kazanmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Ülken şöyle konuştu: "Şirketimiz son yıllarda çok önemli ödüllere layık görülmekte ve çok önemli araştırmalarda oldukça başarılı sonuçlar elde etmektedir. Aldığımız bu birbirinden değerli ödüller hem başarımızı taçlandırıyor hem de daha iyisini yapma yolunda bizi yüreklendiriyor. Anadolu Sigorta olarak 90 yıldır doğduğumuz ve büyüdüğümüz topraklara hizmet etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. 90. yılımızda aldığımız bu dört ödül bizim için son derece gurur verici. Emegi geçen tüm arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum."

Anadolu Sigorta, geçtiğimiz yıl 2013 yılı Faaliyet Raporu ile de Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nde, En Yaratıcı Raporlar (Most Creative) dalında Onur ödülü alırken; kendi sektöründeki mükemmelliği alanındaki değerlendirmede de Gümüş Ödül'e layık görülmüştü.

Anadolu Sigorta'nın ödül alan 2014 Faaliyet Raporu'na website-miz üzerinden ulaşılabilir.

2001 yılında kurulan Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi, iletişim sektöründe en iyi uygulamaların paylaşımını sağlamak ve örnek gösterilecek iletişim yeteneği gösterenleri ön plana çıkarmak amacını taşıyor.



Anadolu Sigorta'dan Yeni Bir Mobil Tablet Uygulaması: **RiskPad**

ANADOLU SİGORTA, SEKTÖRÜNDEKİ ÖNCÜLÜĞÜNÜ YENİ TEKNOLOJİ VE MOBİL UYGULAMALARI KONUSUNDA DA DEVAM ETTİRİYOR. ŞİRKET SON OLARAK, SİGORTALILARINA ÜCRETSİZ BİR HİZMET OLARAK VERDİĞİ ENDÜSTRİYEL TESİSLERİN RİSK ANALİZİ VE RİSK RAPORU ÜRETME SÜREÇLERİNİ HIZLANDIRMAK VE STANDART HALE GETİRMEK İÇİN YENİ BİR MOBİL TABLET UYGULAMASI GELİŞTİRDİ. RISKPAD İSİMLİ UYGULAMA SAYESİNDE RİSK MÜHENDİSLERİ VE SATIŞ EKİPLERİ, ARTIK ZAMANI DAHA VERİMLİ KULLANARAK, SİGORTALILARINA DAHA HIZLI HİZMET VEREBİLECEK.

Sektöründe yeni ve mobil teknolojilerin öncüsü olmayı hedefleyen Anadolu Sigorta, sigortalılarının ve iş ortaklarının hayatına değer katacak “Sigortam Cepte” gibi yeni mobil uygulamaları hayata geçirirken, kendi iş süreçlerini de mobil platformlara taşımaya devam ediyor. Bu kapsamda son olarak, RiskPad mobil tablet uygulaması kullanılmaya başlandı.

Endüstriyel tesislerin risk analizi ve risk raporu üretme süreçlerini hızlandırmak ve standart hale getirmek için geliştirilen RiskPad uygulaması sayesinde, Anadolu Sigorta'nın risk mühendisleri ve satış ekipleri, gerçekleştirdikleri saha ziyaretleri sırasında, yönlendirmeli ve çoktan seçmeli sorulara aldıkları cevapları hemen o esnada sisteme girerek, otomatik ve anlık risk raporları üretebiliyorlar.

Yazılım, ayrıca GPS ile haberleşerek bulunulan konum ile ilgili, Anadolu Sigorta veri tabanında yer alan ve sel/heyelan/yer kayması gibi risklerin işlenmiş olduğu sayısal haritaları kullanıcının önüne getiriyor ve risklerin doğru tespitine yardımcı oluyor. Uygulama hem online hem de offline olarak kullanılabilir. Cihazın kamerası ile çekilen fotoğraflar, anlık olarak raporun ilgili bölümüne eklenebiliyor ve her fotoğrafın altına not yazılabilir. Uygulamada

veri girişine göre otomatik iyileştirme önerileri de üretilirken, kullanıcı hangi önerilerin raporda yer alması gerektiğini yine uygulama üzerinden seçebiliyor. Oluşturulan tüm raporlar ortak ağda saklanıp hem uygulama hem de rapor formu olarak arama yapılabilir.

Anadolu Sigorta'nın sigortalılarının ve iş ortaklarının hayatını kolaylaştıracak ve değer katacak her çeşit teknolojik yatırımı önemseyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, RiskPad uygulamasını da bu yönde yapılmış önemli bir teknolojik adım olarak nitelendirdi. Levent Sönmez

sözlerine öyle devam etti:

“Meydana gelebilecek büyük hasarlarda, maddi hasarların yanı sıra işletmelerin prestij kayıpları da söz konusu olabilir. Ayrıca firma tekrar faaliyete geçene kadar pazar payını, hatta rekabet avantajını dahi kaybedebilir. İşletmelerin, bu tehlikenin farkına varıp önceden tedbir alabilmeleri için, faaliyet konuları ve üretimlerinin getirdiği riskleri tespit edip, bu riskleri önceden ortadan kaldıracak çözümler üretmekteyiz. Bu amaçla yalnızca bu çalışmalara odaklanan ve kadrosu mühendislerden oluşan bir iş birimine sahibiz.

Uzman risk mühendislerimiz tarafından sigortalılarımıza ücretsiz olarak verilen bu hizmeti her zaman, en iyi şekilde yapmayı amaçlıyoruz. RiskPad'i, bu süreci hızlandırıp, sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza daha hızlı ve kaliteli hizmet verme hedefimizde çok önemli bir aşama olarak görüyorum” dedi.



Paşabahçe Eskişehir fabrikasında yangın hasarı yaşadık

PAŞABAHÇE CAM SANAYİİ VE TİCARET TARAFINDAN ŞİRKETİMİZE SİGORTALI FABRİKADA, 26 MAYIS 2015 TARİHİNDE YANGIN HASARI MEYDANA GELDİĞİNİN ÖĞRENİLMESİ ÜZERİNE TAREKS EKSPERTİZ FİRMASINI GÖREVLENDİRDİK VE YAPILAN İLK İNCELEMELERDE HASAR MİKTARININ 100.000.000 TL'NİN ÜZERİNDE OLABİLECEĞİ TESPİT EDİLDİ.

Şişecam topluluğu, cam ev eşyası grubuna bağlı Paşabahçe Cam Sanayii ve Ticaret Eskişehir fabrikası 1997 yılında kuruldu. Eskişehir Organize Sanayii bölgesinde toplam 436.389 m2 arazi üzerine kurulmuş olan fabrikanın toplam kapalı alanı 138.456 m2'dir. Paşabahçe Eskişehir Fabrikası'nda üretilen ürünler yurt içi pazarın yanı sıra başta Avrupa Birliği ve Amerika olmak üzere dünyanın 115 farklı ülkesinde satılmakta yapılan imalatın %75'i yurt dışına ihraç ediliyor.

26.05.2015 tarihinde saat akşam 21 sıralarında mamul ambarının, tezyinat atölyesi tarafında başlayan yangının hızla yayılması sonucunda mamul ambarı, ambalaj ambarı, tezyinat atölyesi, organik baskı atölyesi, plastik enjeksiyon atölyesi tamamen yandı ve büyük bölümü çökerek enkaz haline geldi. Yangına ilişkin yapılan bilirkişi tespitleri ve ekspertiz incelemeleri sonucunda yangının sehven atılmış veya unutulmuş sigara izmariti sonucu çıkmış olabileceği kanaatine varıldı.

Yapılan yoğun çalışmalar neticesinde tamamen yanan binaların enkazı 10 Ağustos tarihi itibarı ile kaldırıldı ve saha temizliği yapıldı. Bina ve endüstriyel raf, hurda miktarı yaklaşık 5.600 ton ve cam hurdası ise yaklaşık 16.500499,28 ton olarak kesinleştirildi.

Fabrikanın ambarları tamamen yanmış olduğu için emtia ve ambalaj stok alanı kalmamıştır. Fırınlarda



Fabrikanın yangın sonrası görünümü



Yangının ilk görüldüğü Raf Bölgesi



Enkaz kaldırma işlemleri sonrası fabrika görüntüsü.

ve üretim hatlarında hasar bulunmadığı tespit edilmiş, Fabrika yönetiminin acil eylem planı uygulayarak üretim ve stoklama stratejisini yeniden belirlemesi gerekmiştir. Üretimin yeniden düzenli hale getirilebilmesi için yeni ambar binala-

rının inşaat ve proje çalışmalarına devam edilmekte olup stoklama için çadırların temini sağlanmıştır.

Şirketimizce düzenlenen policheye ilişkin yapılan incelemelerde bina, emtea, makine-tesisat ve demirbaşlarda oluşan hasarların

haricinde yaklaşık 10.000.000 TL civarında kar kaybı hasarının da mevcut olduğu tespit edilmiş olup 27.08.2015 tarihi itibarıyla fabrikayı normal faaliyet temposuna kavuşturabilmek için çalışmalar tüm hızıyla devam etmektedir.



Oto Dışı Hasar Müdürümüz Murat Işık, Risk Mühendisliği Müdürümüz Altan Gürdal ve Risk Uzmanı Onur Erkmen ile Milli Reasürans yetkilileri hasarla ilgili incelemelerde bulundular.



Müşterilerimizin kaleminden

Evimde oluşan su patlağı nedeni ile ilgisini esirgemeyen Tuzla acenteniz Lostar Sigorta'ya, ekspertizi yapan Dora Sigorta ekspertiz hizmetleri şirketine ve grup sağlık sigortam, dask poliçem ve ev sigortamı yaptırdığım siz Anadolu Sigorta yetkililerine kısa zamanda mağduriyetimi giderdiğiniz için çok teşekkür ediyoruz.

Mehmet D. K.

İstanbul Pendik' te bulunan acenteyiz. Sizlere yazmamın sebebi Kadıköy Bölgeden acente danışmanımız sayın Banu Meydan, ekibinde bulunan Irmak Kozinoğlu ve Kübra Yörük'ün problemlerimizi çözmedeki gayretleri. Adı geçen kişilere sizlerin aracılığıyla ayrıca teşekkür etmek isterim.

Şerife A.

Aracım karışmış olduğum maddi hasarlı trafik kazasında pert olmuştu. Kaza sonrası hasar işlem sürecimin en hızlı ve sıkıntısız bir şekilde Anadolu Sigorta tarafından giderilip, maddi kaybım olan araç bedelinin zamanında ve sorunsuz ödendiği için, emeği geçen, geçmeyen tüm arkadaşlara teşekkür eder ve sorumluluk sahibi olan Anadolu Sigorta ile her zaman çalışmak isterim.

Yener S.

Size bu mesajı Eskişehir İş Bankası şubesinde görevli temsilciniz Senay Gökçe Çakabey'in çok başarılı sakın konuya hakimiyeti ve sabırlı olmasından memnuniyetimi iletmek için yazıyorum. Böyle bir elemanınız olduğu için teşekkür ederim.

Zeynep Ö.

Merhabalar,

Evime ait su tesisatının patlaması sonucu, binaya verdiğim hasarın onarımı hun inşaat tarafından yapılmıştır. Tüm hasarın giderilmesi esnasında, ekspertizden (Aytuğ Bey) onarım aşamasına kadarki süreçte göstermiş olduğunuz memnuniyet esaslı tutum ve davranışlardan dolayı çok teşekkür ediyorum. İşini eksiksiz yapmayı ilke edinmiş, gerçek sigorta anlayışını her durumda özveri ile yansıtan Anadolu sigorta ailesindeki tüm çalışanlara da başarılar dilerim.

Saygılarımla,
Sedat Y.

Hasarımla ilgili araç bedeli konusunda talep ettiğimiz değeri dikkate aldığınız ve teklifinizi revize ettiğiniz için teşekkür ederim. Başta Anadolu Sigorta olmak üzere Elit Sigorta acentesine ve kaza sonrası kısa sürede yanımızda bulunarak aracımızın çekilmesi ve sonrasındaki süreçte bizimle sürekli irtibat halinde olan, gerekli prosedürleri hızla gerçekleştiren Sayın Akın Bey'e gösterdiği yakın ilgi ve gayretlerinden dolayı da teşekkür ederiz.

Mustafa A.

Başıma gelen hırsızlık vakasının neticesini hızlı bir şekilde almama yardımcı olan öncelikle Anadolu Sigorta'ya, eksper Gamer Arslan Bey'e (hızlı, güvenilir bir şekilde dosyayı teslim etmesi), Net Sigorta yetkilisi Fahrettin Bey ve Ayfer Hanıma (ilgilerinden ve güler yüzlülüğünden dolayı) firmanıza güvenimi bir kere daha kanıtladığınız için teşekkür ederim.

Gülüm A.

Merhaba,
Adana ili Pozantı ilçesinde evimde yangın çıktı. Aynı gün sisteminizde dosya açtınız, eksperimizin Sinan Bey olduğu bize bildirildi. Sinan beyle temasa geçtik. Sinan Bey tüm yoğunluğuna rağmen geç saatte olsa bize uğrayıp işlemleri hemen başlatacağını söyledi ve oldukça geç saatlerde hava şartlarının çok olumsuz olmasına rağmen bize ulaştı, vafesini yaptı ve işlemlerin hızlandırılmasını sağladı. Teklif aldığımız

Konutumda 01.02.2015 tarihinde meydana gelen hasar nedeniyle yaptığım müracaata verdiğiniz ivedi cevap ve tespit akabinde de hasarımın telafisine gösterdiğiniz duyarlılığa teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Erhan K.

Merhaba, eşimin karıştığı maddi hasarlı trafik kazası sonrası şirketi aramamdan itibaren 20 dk içinde her türlü sıkıntı ortadan kaldırıldı geçici araç talebimin de süratle giderileceğinin bilinciyle tüm şirket çalışanlarına teşekkür ederim. Sağ olun var olun

İlker T.

Kirada olan babamın evinde su sızma olayı olmuş. Babamın rahatsızlığı nedeni ile konuyla ben ilgilendim. Acentem Zey Sigorta'yı (İzmir) aradım. Kendisine danıştım. Neler yapmam gerektiğini söyledi. Çok yakından ilgilendi. Ekspert olarak da Hüseyin Bey aradı. Gerekli usta tamiri sigorta tarafından yaptırıldı. Hasarın düzeltilmesi için eksper beni aradı bilgilendirdi. Yıllardan beri

yapı onarım firmalarından Safran Birleşik Grupla anlaştık. Herkes çok özverili bir şekilde çalışarak evimizi çok kısa bir sürede bizlere teslim etti. Öncelikle şahsım ve ailem adına Sayın Sinan, Türkay Bey'e, Anadolu Sigorta'ya, Safran Birleşik Hizmetler grubunun yetkilisi Mustafa Bey ve Tarkan Bey'e, onlara bağlı çalışan tüm ustalara ve emekçi kardeşlerime teşekkürü bir borç bilirim. Sağ olun var olun...

Abdulkadir E.

Bir sigorta sorunuyla ilgili aradığım müşteri temsilcilerinden Sn. Zeynep Hanım'a konuya yaklaşımı ve sorunu çözme isteği, ikna ve hıtap yeteneği çabası için şahsım, 10 seneye yakın müşteri memnuniyeti projelerinde bulunan bir vatandaş olarak teşekkür ederim. Saygılarımla,

Seval G.

İstinat duvarının yıkılması sonucu arabam hasar aldı. Olay 06.00'da oldu. Acentemi aradım. 60 dk sonra çekici arabamı aldı. Bu sıkıntılı anımda yanımda olan sizlere teşekkür ederim.

Ergün K.

Anadolu Sigorta müşterisiyiz. Onlarca poliçemizi hep ödedik. Fakat başımıza sorun gelmemişti. İlk kez yaşamış olduğumuz bu sorunun çözümünde Anadolu Sigorta Acentesi Lütfü Seyhoğlu'na, Hüseyin Bey'e ve Anadolu Sigorta'ya gönül dolusu teşekkür ederim. Bu memnuniyetimin adı geçen kişilere tarafınızca da iletilmesini rica eder saygılar sunarım.

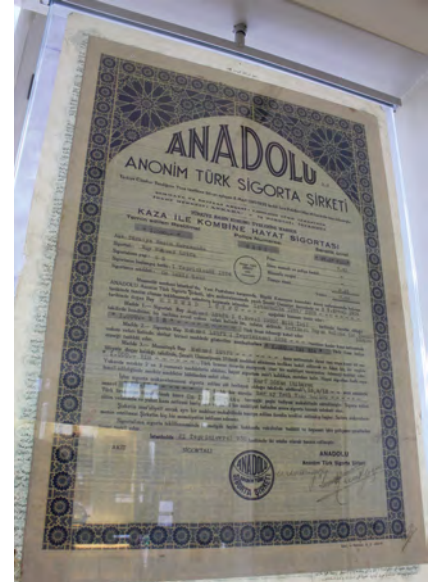
Yasin P.

Şirketimizin Tarihsel Belgeleri Türkiye İş Bankası Müzesi'nde

ŞİRKETİMİZE AİT TARİHİ ÖNEMİ OLAN BELGELERDEN SEÇİLENLER, TÜRKİYE İŞ BANKASI'NIN EMİNÖNÜ'NDE BULUNAN MÜZESİNDE SERGİLENMEYE BAŞLANDI.

SERGİLENEN ESERLER ARASINDA, ESKİ TÜRK HARFLERİYLE YAZILMIŞ POLİÇE KAPLARINDAN, 1930'LU YILLARA AİT POLİÇE ÖRNEKLERİNE KADAR BİR DİZİ ÖNEMLİ BELGE YER ALIYOR. MODERN MÜZECİLİK ANLAYIŞI VE PROFESYONEL BİR EKİP TARAFINDAN İDARE EDİLEN BU DEĞERLİ MÜZEYİ MUTLAKA ZİYARET ETMENİZİ ÖNERİRİZ.





Türkiye İş Bankası Müzesi, bankanın 1924 yılındaki kuruluşundan bugüne, iktisadi, sosyal, kurumsal gelişimine ait verilerin bir araya getirildiği, korunduğu ve toplumsal paylaşım açıldığı Türkiye'nin en önemli kurum tarihi müzelerinden birisidir.

Müze, öncelikli olarak Türkiye İş Bankası'nın kurulduğu günden bugüne, gerek kendi geçmişine, gerekse Türkiye'nin ekonomik gelişimine tanıklık eden tüm müze bankacılık ve kurumsal yapı ile ilgili belgelerin, bankacılık gereçlerinin, iletişim araçlarının, fotoğrafların, resimlerin, reklam ve promosyon malzemelerinin, filmlerin güvenli bir ortamda saklanması, korunması ve gelecek nesillere aktarılması işlevini üstlenmektedir. Ancak müzede aralarında Şirketimizin de bulunduğu iştiraklere ait eserler de sergileniyor.

MÜZE BİNASI HAKKINDA

Günümüzde İş Bankası Müzesine ev sahipliği yapan olduğu bina, 1890 yılında yapıldı. 1927'de Türkiye İş Bankası'nın İtibar-ı Milli Bankası ile birleşmesiyle Yenicami'deki bina İş Bankası'na devredildi. 1928 tarihinde bina, İş Bankası İstanbul Şubesi olarak hizmet vermeye başladı.



İstanbul'da diğer şubelerin açılmaya başlamasından bir süre sonra 1950'li yıllarda Yenicami Şubesi adını aldı ve dört katlı hale getirildi. 2004 yılına kadar banka şubesi olarak kullanılan bina, aynı yıl orijinaline dönüştürülerek üstteki iki kat kaldırıldı.

2005 yılında binanın Türkiye İş Bankası Müzesi olarak açılması için çalışmalar başladı. Binanın banka şubesi olarak kullanılmaya başladığı dönemlerdeki orijinal yapısına ait sabit mobilyalar ve detaylar olduğu gibi muhafaza edilerek, müze işlevinin gerektirdiği iklimlendirme, güvenlik ve aydınlatma sistemleri

eklendi. Bodrum katta bulunan Ana Kasa ve Kiralık Kasa Daireleri sergilemeye açılmak üzere düzenlendi, arşiv olarak kullanılan depolardan biri koleksiyonların saklanması için hazırlanırken, diğeri müze toplanmalarının ve film gösterimlerinin gerçekleştirilmesi için 50 kişilik bir salona dönüştürüldü.

Binanın giriş katı, banka şubesi kullanımına tamamen sadık kalınarak bankoları ve kasalarıyla sergi alanı olarak tasarlandı. Güvenlik odası danışma, amir odası ise kitap ve hediyelik eşya satış mağazası olarak yeniden kurgulandı.

Yeni Blog Sitemiz Kullanıcıların Beğenisine Sunuldu...

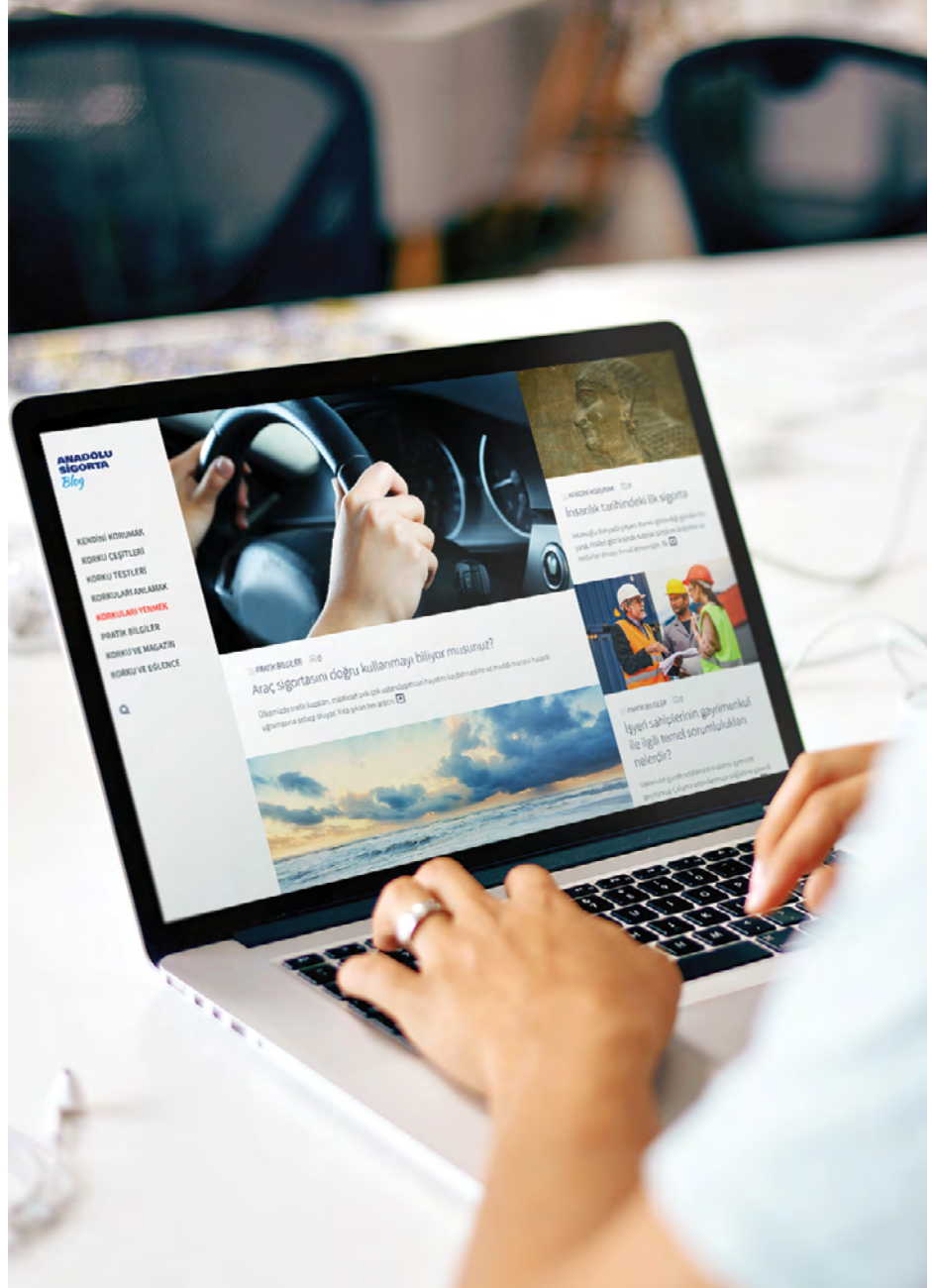
ANADOLU SİGORTA BLOG YAYINDA... [HTTP://BLOG.ANADOLUSİGORTA.COM.TR/](http://blog.anadolusigorta.com.tr/)

Şirketimizin kurumsal blog sitesi “Anadolu Sigorta Blog” <http://blog.anadolusigorta.com.tr/> adresinden yayına başladı.

İlk içerikleri, “Korkuları Yönetmek” konsepti çerçevesinde kaleme alınan Anadolu Sigorta Blog’da; popüler, pozitif ve mümkün olduğunca interaktif tarzda yazılmış postlar yer alırken, eğlenceli yazılar ve testler de sitede bulunabilecek. Şirketimizin sosyal medya kanalları ile entegrasyon içerisinde olacak sitedeki paylaşımlar, Facebook ve Twitter üzerinden de takip edilebilecek.

Görsel ağırlıklı olarak tasarlanan Anadolu Sigorta Blog’un, sadece sigortacılık temasının işlendiği bir site olmaktan öte, ziyaretçilerin farklı konular üzerine keyifle vakit geçirecekleri bir ortam olması amaçlanıyor.

Blog sitesi, Anadolu Sigorta’nın websitesi yenileme projesi kapsamındaki son değişiklik oldu. Nisan başında, kuruluşunun 90. yılına özel, kullanıcı dostu ve modern tasarımı yeni kurumsal websitesini hayata geçiren şirketimiz, blog sitesi ile bu alandaki iddiasını bir adım daha ileriye taşıdı. Kullanıcıların yazılara yorumlar da yapabileceği site, mobil cihazlarla uyumlu olarak geliştirildi.



Türkiye İş Bankası

Yalova Şubesi

BANKALARIN SİGORTA UYGULAMALARI, MÜŞTERİ SADAKATİNİN VE VERİMLİLİĞİNİN ARTIRILMASINA, DİĞER BANKACILIK ÜRÜNLERİ İÇİN SATIŞ FIRSATI YARATMASINA, KREDİ TEMİNATLARININ KUVVETLENDİRİLMESİNE VE KOMİSYON GELİRLERİNİN ARTIRILMASINA SAĞLADIĞI KATKILAR DOLAYISIYLA YOĞUN REKABET ORTAMINDA HER GEÇEN GÜN HIZLA GELİŞMEKTEDİR.

Bu rekabetçi ortamda banka sigortacılığı alanında ancak fark yaratan kurumlar piyasada öne çıkabilmektedir. Artık sadece iyi fiyatlama tek başına yeterli bir ayrıcalık yaratmamaktadır.

Başarılı bir banka sigortacılığı uygulaması için bence en önemli ilk kriter; banka ve sigorta Şirketinin banka sigortacılığı hedefleri ve vizyonu konusunda istekli ve hemfikir olmasıdır. Bugün, bankamız ve Anadolu Sigorta arasındaki güçlü etkileşimin temel dayanağının, bu ortak hedef ve vizyon konusundaki inanç birliği olduğuna inanıyorum. Banka satış kadrolarının üretilen primlerden gelir elde edebil-

mesinin sağlanması, şubelerimizde sürekli sigorta uzmanlarının mesaide bulunuyor olması, şubelerimize online sistemde sigorta poliçesi sorgulama ve düzenleme imkanı veren ekranların devreye alınması gibi uygulamalar, bu ortak hedef ve vizyonun sağladığı, hayatımızı kolaylaştıran kazanımlardır aslında. Cumhuriyetimizin en önemli markaları arasında yer alan Türkiye İş Bankası ve Anadolu Sigorta'nın yol hikayesinde bir çok yenilik ve başarıyı tecrübe etmeye devam edeceğimize inanıyorum.

Bize sürekli ilham veren işbirliğimizin her geçen gün gelişmesi dilekleriyle...



Şube Müdürü
Serkan Ozlu

Şube Tipi	Karma/Bursa Bölge
Şube İli/ilçesi	Yalova
Şube Çalışan Sayısı	23
Banka sigortacılığını sizce en iyi ifade eden üç kelime	İşbirliği, vizyon, tecrübe



Türkiye İş Bankası Safranbolu Şubesi

SİGORTANIN TEMELİ GÜVEN UNSURU OLUP; ÖZELLİKLE BANKA SİGORTACILIĞINDA MÜŞTERİYE BU GÜVENİ HİSSETTİREBİLMEK ÇOK ÖNEMLİDİR. SATIŞ ÇALIŞMALARIMIZDA SİGORTANIN GÜVEN ANADOLU SİGORTA'NIN MAKSİMUM GÜVEN VE KALİTE OLDUĞUNU VURGULADIK.



Şube Müdürü
Gülşen Akdağ

Sigortanın temeli güven unsuru olup; özellikle banka sigortacılığında müşteriye bu güveni hissettirebilmek çok önemlidir. Satış çalışmalarımızda sigortanın güven Anadolu Sigorta'nın maksimum güven ve kalite olduğunu vurguladık.

Sigortaya sadece kredinin yan ürünü olarak bakmak yerine ayrı bir hizmet paketi olarak ele almak ve farkındalık yaratmak satışlarımızın ve sürdürülebilir piyasa payının artmasında püf noktasıdır. Bu nedenle öncelikli olarak banka personelimizin bu konuda eğitilmiş, sertifikalı olması ve doğru müşteriye ihtiyacı doğrultusunda doğru ürünü önerebilecek ve anlatabilecek yetkinliğe sahip olması gerekmektedir. Safranbolu Şubesi olarak tüm çalışanlarımızın SEGEM sertifikası bulunmaktadır.

Diğer önemli bir nokta ise gerekli ürün çeşitliliğinin sağlanması ve bunun kolay bir şekilde sisteme entegre edilerek müşteriye hızlı hizmet sağlanmasıdır. Sigorta ürünlerimizi şubemizin tüm müşterilerine ve şubemizin tüm çalışanlarının katılımıyla satışını hedefledik. Böylece şube çalışanlarına

özgülenen hedefler kapsamında tabana yaygın pirim üretimi gerçekleştirdik. Şubemiz çalışanları ve şubemizde görev yapan Maksimum Sigorta Uzmanı ile takım çalışması gerçekleştirdik. Yanınızda neredeyse bir asırlık bir kurumun tecrübesi ve güveni olunca da satış ve müşteri memnuniyeti konusunda diğer kurumlara göre bir adım önde bulunmaktayız. Sonuç olarak; "Geleceğe güvenle bakabilenler, hayatta daha hızlı adımlar atar."

Şube Tipi	Karma/Kocaeli Bölge
Şube İli/İlçesi	Safranbolu/Karabük
Şube Çalışan Sayısı	10
Banka sigortacılığını sizce en iyi ifade eden üç kelime	Güven, Takım Çalışması, Farkındalık



Türkiye İş Bankası

Buca Şubesi

BANKA SİGORTACILIĞI, BANKALAR İLE SİGORTA ŞİRKETLERİNİN İŞBİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE, SİGORTA ÜRÜNLERİNİN BANKA DAĞITIM KANALLARI KULLANILARAK BANKA MÜŞTERİLERİNE SUNULMASIDIR. SİGORTA ACENTELERİ, SİGORTA ÜRÜNLERİNİ KENDİ İMKÂNLARI İLE SINIRLI KİTLELERE ULAŞTIRIRKEN, BANKALAR YAYGIN ŞUBE VE MÜŞTERİ AĞLARINI KULLANARAK GENİŞ KİTLELERE SİGORTA ÜRÜNLERİNİ TANITIR VE SATIŞINI GERÇEKLEŞTİRİR.

Bankalar, müşterilerine sundukları sigorta ürünleri ile hem müşteri sadakatini ve verimliliğini sağlamakta hem de kredi teminatının güçlendirilmesi yanında komisyon gelirleri elde etmektedir. Bankamızın NAR uygulamasının geliştirilmesi sonucunda, müşterilerimizin sigorta ihtiyacını belirleme, doğru ürün sunma, hızlı poliçelendirme ve tahsil imkânına kavuşturmuştur. Bugün bankamız, sigorta poliçesini çok kısa zamanda oluşturmakta, primini tahsil etmekte, müşteriye teslim edebilmektedir. Ayrıca, poliçenin izlenme-

si ve yenilemelerinin takip edilmesine de büyük kolaylıklar sağlanmıştır. Sigorta şirketlerinin şubelerimizde görevlendirdikleri uzmanların ürün bilgisi, iş yapma becerisi ve isteği, banka çalışanlarının sigorta ürünlerini satışını gerçekleştirmekte büyük destek olmaktadır. Banka çalışanlarına üretimden gelir elde etmelerini sağlanması da sigorta ürünlerinin satışına ivme kazandırmaktadır. Yakın gelecekte, sigorta şirketlerinin toplam prim üretiminin içindeki banka sigortacılığı payının gözle görülür ölçüde artacağı muhakkaktır.



Şube Müdürü
Ata Yapşık

Şube Tipi	Karma / İzmir İl. Bölge
Şube İli/İlçesi	İzmir / Buca
Şube Çalışan Sayısı	21
Banka Sigortacılığını İfade Eden Sizce 3 Kelime	Sadakat, Verimlilik, Komisyon





Kadir İstifçi/ Eskişehir

Alpata Sigorta

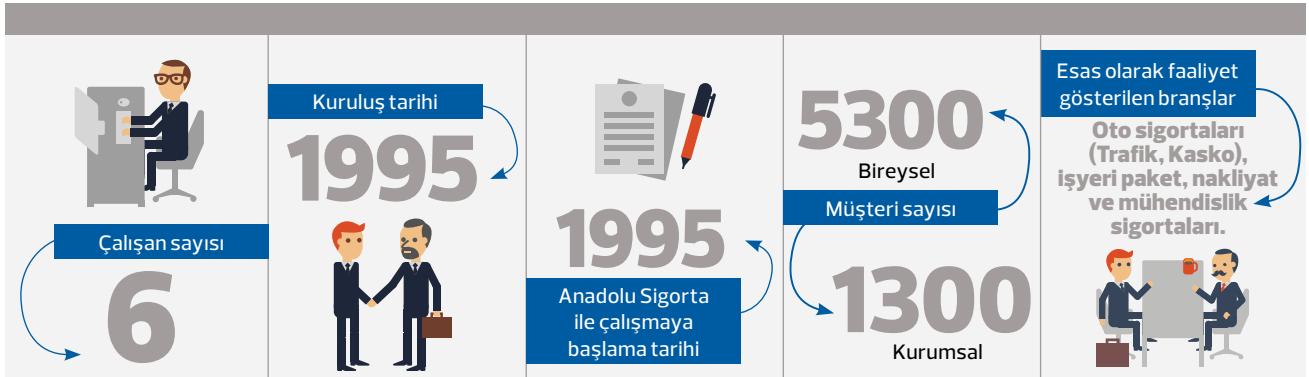
ALPATA SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ, TARIM SİGORTALARI HARIÇ TÜM ELEMENTER SİGORTA BRANŞLARINDA ÜLKEMİZİN ÖNDE GELEN SİGORTA ŞİRKETLERİNİN YETKİLİ ACENTESİ OLARAK TÜM TÜRKİYE'YE HİZMET ÜRETMEKTEDİR.

Firmamız, sigorta aracılık hizmetleri faaliyetine, 1995 yılında Anadolu Sigorta acenteliği ile başlamıştır. O zamandan bu yana müşteri odaklı çalışma prensibine bağlı kalmış, gelişen- değişen piyasa koşullarının getirdiği risklere karşı müşterilerinin içinde bulunduğu koşulları değerlendirmiş, çözümler sunmuş

ve çalışmalarını bugüne kadar aralıksız olarak sürdürmeye devam etmiştir. Alpata Sigorta müşterilerine, matris çözümler sunabilme kabiliyetine sahip bir acentedir. Bu bağlamda kuruluşundan bu yana, kaza ve yangın branşları ağırlıklı olan portföyüne son yıllarda sektörde ön plana çıkan havacılık, mühendislik ve sorumluluk gibi özel

bilgi gerektiren sigorta branşlarını da katmıştır.

Alpata Sigorta, sektörel deneyimi yüksek kadrosu, 20 yıllık sigortacılık birikiminin getirdiği güçlü kurumsal yapısı ve Alpata Grubu'nun bir üyesi olmanın verdiği sinerji ile hizmetine Alpata Plaza içinde 100 m² ofiste devam etmektedir.



Artı Grup Sigorta

1998 YILINDA ANADOLU SİGORTA'DAN EMEKLİ OLDUM.1999 YILINDA KEMAL ÇELİK ACENTELİĞİ'Nİ AÇTIM. 2004 YILINDA ARTI GRUP SİGORTA'YI KURDUK.

Şirketimiz Kadıköy / İstanbul'da faaliyet göstermektedir. Çalışan sayımız 4 kişidir. Toplamda 670 bireysel ve 24 adet de kurumsal müşterimiz vardır. Elementer tüm branşlarda sigorta poliçesi düzenliyoruz. Personelimiz güler yüzlü, sonuca en iyi şekilde varan, istekli, arzulu ve kendilerini iyi yetiştirmiş insanlardır.

Anadolu Sigorta'yı en iyi şekilde temsil etmek ve müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak ilk hedeflerimizdir. Son olarak tüm arkadaşlara seslenmek istiyorum; ilk milli sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta'nın kıymetinin bilinmesini isterim. Herkese bol kazanç ve sağlıklı günler dilerim...



Kemal Çelik / İstanbul



Mygold Sigorta

2014 TEMMUZ AYINDA ANONİM ŞİRKETİ OLARAK KURULDUK
VE KARTAL E-5 ÜZERİNDE LAPİŞAN'DAKİ OFİSİMİZDE
MÜŞTERİLERİMİZE HİZMET VERMEKTEYİZ.

2014 Aralık ayında Anadolu Sigorta ile iş ortaklığına başladık. Toplamda 5 adet personelimiz ile elementer ve sağlık branşında poliçe üretimi yapmaktayız. Maygold Sigorta bir grup şirketi olup ilk aşamada Maygold grup işlerimiz ile ilgili üretime başladık. Sonraki süreçte kurulan satış ekibimiz sayesinde ise şu anda tüm branşlarda poliçe kesmeye devam etmekteyiz.

Farklı sektörlerde yatırımları olan, bazıları 30 yıllık geçmişe sahip Aytel, Maygold Kuyumculuk, Maygold Petrol, Maygold Filo

gibi grup şirketleri olan bir acenteyiz. Yeni kurulan rent a car ve yakında açılacak ikinci el şirketlerimizle otomotiv tarafında potansiyelimiz daha da artacaktır.

Yeni bir acente olduğumuz henüz 100 adet müşterimiz bulunmaktadır ancak grup şirketlerimizin binlerce müşterisi olduğu için ilk etapta bu şirketlere ulaşmayı ve müşteri sayımızı arttırmayı planlamaktayız. Grup şirketlerimizin müşterilerine özel projeler geliştirerek, kasko-trafik dışında yangın branşında da ciddi üretimler yapmayı hedeflemekteyiz.



Ayhan Yazgan / İstanbul



Çalışan sayısı

5

Kuruluş tarihi

2014



100

Bireysel

Müşteri sayısı



2014

Anadolu Sigorta
ile çalışmaya
başlama tarihi

Elementer ve
sağlık branşı

Esas olarak faaliyet
gösterilen branşlar





Burak Usmen / İzmir



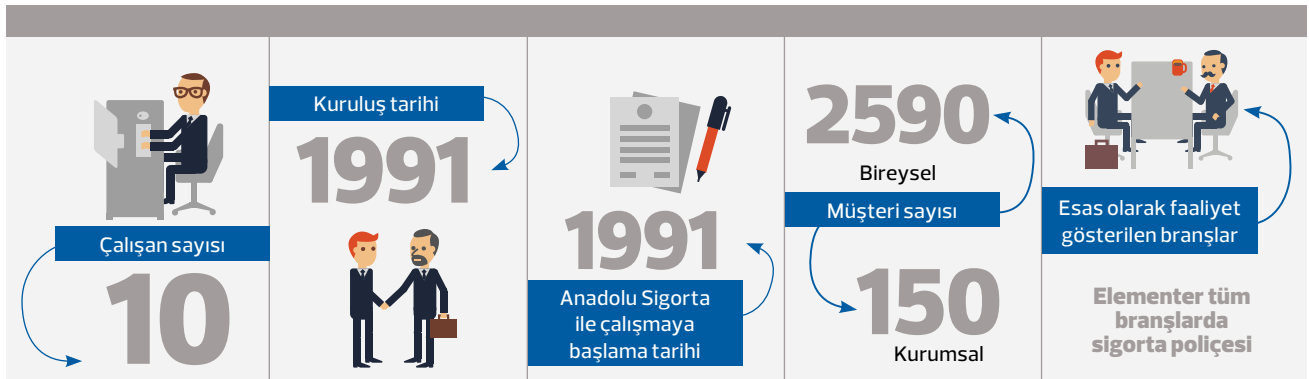
MBU Sigorta

1967 İZMİR DOĞUMLUYUM. İZMİR ÖZEL SAINT JOSEPH LİSESİ, 9 EYLÜL ÜNİ. İŞLETME FAKÜLTESİ'NDEN 1989 YILINDA MEZUN OLDUM. 1990 YILINDA ASKERLİĞİMİ TAMAMLADIM. EVLİ VE 2 ÇOCUK BABASIYIM. İNGİLİZCE VE FRANSIZCA BİLMEKTEYİM.

Ilk iş hayatıma İzmir ve civarında konut-işyeri-depo inşaatı müteahhitlik hizmeti ifa eden MBU Yapı adlı firmam ile başladım. Firmanın tüm sigorta işlerini kendi

bünyesinde toplama fikri ile sigorta acenteliği almaya karar verip 1991 yılında Anadolu Sigorta acenteliği aldım ve MBU Sigorta unvanlı ayrı bir şirket kurdum. 1991 yılından bugüne

kadar Anadolu Sigorta'nın acente-siyim. Anadolu Sigorta'da Ege bölgesinde acente sıralamasında 18 yıl boyunca ilk 3 acente arasında kalmayı başardım. Son 8 yıldır ise sektörün içinde bulunduğu ekonomik durumdan etkilenen poliçe fiyatlarından ötürü rekabetçi olmak ve müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini anlamaya önem verdim. MBU Sigorta olarak misyonumuz her zaman dürüst ticaret yapan, sektörün etik değerlerine sahip çıkan, şeffaf ve etkin hizmet üretebilen bir acente yapısına sahip olmaktır.





Şafak Nöbeti

YILLARDIR KATILMAYI İSTEDİĞİM HALDE BİR TÜRLÜ FIRSAT BULUP KATILAMADIĞIM ŞAFAK NÖBETİ'NE BU YIL KIZIMLA BİRLİKTE KATILMA İMKANINA SAHİP OLDUM.

Muhakkak biliyorsunuzdur, Kıbrıs Türk halkı 1974 yılının yazında, içinde bulunduğu ölüm kalım mücadelesinden sağ salım kurtulabilmesinin tek yolunun

Türkiye ve Türk Ordusu olduğunu biliyor, bu nedenle gözleri Kuzey ufkunda hasret ve dualarla Türkiye'den gelecek yardım elini bekliyordu. Beklenen bu yardım 20 Temmuz sabahı Girne'den,

“Yavuz çıkarma Plajı”ndan geldi ve tüm adaya yayıldı. Acı, ıstırap ve ümitsizlikle yanan gönüller, Türk Ordusu'nun çok sayıda şehit ve gaziler vermek pahasına gerçekleştirdiği kahramanca müdahalesi sonucunda tekrar güven ve huzur içinde yaşama ümidini yeşerttiler. İşte tüm zorluklara karşın direnen kahraman Mücahit ile Türk Ordusu'nun bu hasretle beklenen kucaklaşmasının anısını yaşatma arzusu, artık gelenek-selleşen Şafak Nöbeti'nin sebebidir. Bu nedenle o hasretle beklenen kavuşma anını tekrar yaşamak isteyen Kıbrıs Türk halkı, Yavuz Çıkarma Plajı'na koşar ve gözlerini Kuzeye, ufka doğru diker ve kutlu buluşmayı bekler.

Bu sene 41.si düzenlenen anma ve kutlamalarda Girne'deki Yavuz Çıkarma Plajı'nın üstündeki alanda kurulan sahnede önce Kıbrıslı Modacı Abdullah Öztoprak yönetiminde düzenlenen modern dans ve performans gösterisi





“ Tüm zorluklara karşın
direnen kahraman
Mücahit ile Türk Ordusu’nun
bu hasretle beklenen
kucaklaşmasının anısını
yaşatma arzusu, artık
gelenekselleşen şafak
Nöbeti’nin sebebidir. ”

yer aldı. Gösteri ardından Kıbrıs şehitleri, hareketin emrini veren Bülent Ecevit ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nin kurucusu ve ilk cumhurbaşkanı Rauf R. Denктаř anıldı. Anma sonrasında sahne alan tanınmış sanatçı Zerrin zer, Kıbrıs Türkülerini de içeren şarkıları ile ellerinde TC ve KKTC bayrakları ile alanı dolduran binlerce izleyiciyi coşturdu. Gece yarısında sona eren konser sonrası binlerce kişi ellerinde meşaleler ve bayraklarla yürüyerek şafak nöbetini tutmak üzere topluca 20 Temmuz 1974’te Türk Ordusu’nun adaya ilk adımıını attığı Yavuz ıkarma Plajı’na indi. Temsili 50. Alay, o dönem olduğu gibi sahile gelip sancaklarını açarak mücahitlerle buluştu. Plaj zerine kurulan platformda yapılan sema gösterisinin ardından 21 imamın katılımıyla zafer duası edildi. Bir hcumbot, o sabahki çıkarmayı temsilen işaret fişekleri atarak çıkarma bölgesine geldi. Son olarak yapılan havai fişek gösterileri ve okunan sabah ezanı ile şafak nöbeti sona erdi.

Cengiz Ertürk / Kıbrıs şube





Doula Nedir?

“DOULA BİR İLAÇ OLSAYDI, KULLANMAMAK ETİK DIŞI OLURDU.” DR. JOHN H. KENNEL

Damla Çimen
Aktüerya Müdürlüğü

Eski Yunancada “hizmet eden kadın” anlamına gelen Doula, bugün kullanılan anlamıyla “Doğum Destekçisi”dir. Doula, doğum öncesi, doğum sırası ve doğum sonrasında anneye hem fiziksel hem duygusal hem de bilgilendirici destek sağlayan, bu konuda tıbbi olmayan özel eğitim almış profesyonel kişidir. Ebe ile karıştırmamak gerekir çünkü doula, anenin ve bebeğin sağlığından kesinlikle sorumlu değildir. Doulanın en temel görevi doğum yapan

kadının ihtiyaç duyduğu kutsal ve mahrem alanı korumaya yardımcı olmaktır. Modern doğum kültüründe, tüm doğum süreci ve doğum anı boyunca anne ile baba kesintisiz destek sağlayan tek kişi doula olabilir. Doğumdan önce anne ve baba ile birlikte buluşup onların doğum ve ebeveynlik hakkındaki beklentilerini, korkularını ve arzularını keşfetmek için yoğun bir biçimde onlarla çalışır. Acıyla başa çıkacak bir zihin yapısı geliştirmeleri ve işler beklendiği ya da planlandığı gibi gitmediğinde durumla baş edebile-

cek donanımı edinebilmeleri için aileye destek olur.

Yurtdışında yapılan çalışmalarda doula desteği alan annelerin doğum süreçlerinin kısaldığı, müdahalesiz normal doğum oranının arttığı, annelerin doğumlarını çok daha pozitif yaşadıkları, anestezi ve ağrı kesici ihtiyacının azaldığı, bebeklerin daha sağlıklı oldukları ve annelerini daha kolay emdikleri, annelerin yaşadığı doğum sonrası depresyon oranında azalma olduğu kanıtlanmıştır. Yalnızca doğal veya vajinal doğumda

Ne gibi özelliklere sahiptir?

- Kadının bedenine ve doğumun mahremiyetine saygılıdır
- Meditatifdir, anda olmak konusunda rahattır ve tüm varlığını doğumunuza getirebilir
- Objektiftir ve sizin seçimlerinize saygılıdır; kendi tercihlerinin sizin doğumunuza etkilemesine izin vermez
- Kendi enerjisinin ve doğum ortamına olan etkisinin farkındadır
- Kendi içsel çalışmalarını yapmıştır ve doğumunuza getirdiği 'bagajın' farkındadır,
- Yargılamaz, hassastır, sakindir
- Ve her şeyden önemlisi sizin yanında kendinizi rahat hissettiğiniz biridir.

Tam olarak ne yapar?

- Doğumunuzla ilgili planlarınızı yaparken sizi seçenekleriniz hakkında bilgilendirir ve seçimlerinizi destekler
- Doğumunuzun başından sonuna kadar sizinle birlikte olur (İş tanımı gereğince doktorunuz veya ebeniz bunu yapamaz.)
- Genel hastane prosedürlerini anlamana ve bilinçli kararlar vermenize yardımcı olur
- Doğumun çeşitli süreçlerinde evde ve hastanede sizi fiziksel olarak rahatlatır. Mesela, özel masajlar yaparak, sizin için en rahat ve faydalı pozisyonlara girmenize yardımcı olarak, sizi duşa sokarak vs.



- Etrafınızdakilerle iletişiminizde bir aracı olarak rol alıp, ihtiyacınız olan sükuneti korumanıza yardımcı olur
- Bu yoğun deneyim içerisinde sükunetini koruyarak kendinize olan güveninizi artırır, her şey yolunda giderken her şeyin yolunda gittiğini fark etmenizi sağlar
- Eşinize destek olup, onun istediği oranda doğum deneyiminize katılmasına yardımcı olur
- Ve saymakla bitmeyecek daha birçok farklı destek sağlayarak o gün sizin can yoldaşınız olur...

“**Doğum yolculuğu büyük bir gizemdir. Annenin yolunu seçmek veya değiştirmek doulanın rolü değildir. Doulanın görevi, annenin yürüdüğü yolu onurlandırmak; hamilelik, doğum ve ebeveynlik yolculuğunu farkındalıklı bir şekilde yapabilmesi için bu yolu anne ve babayla birlikte yürüme.**”

değil, sezaryen doğumda da anneye ve ailenin geri kalanına destek olabilir bir doula. Sezaryen öncesi ve esnasında annenin yanında olarak sakin kalmasına yardımcı olur. Onu her adımda bilgilendirerek bilinmezliklerden duyduğu endişeyi azaltır.

Doula, bebek doğduktan sonra ise, emzirme başlayana veya anne ile bebek rahatça uyuyabilene kadar aile ile birlikte kalır. Doğumu takip eden haftalar ve aylar süresince görüşmeye gitmek üzere hazırdır.



SUNUMUN KAHRAMANI SİZ OLUN

EĞER SUNUM YAPMAK KORKULU RÜYANIZ İSE, UYGULAYACAĞINIZ BİRKAÇ ADIMLA HERKESİN BEĞENİSİNİ KAZANAN SUNUMLAR YAPABİLİR, KENDİNİZE GÜVENEREK BUNUN ÜSTESİNDEN GELEBİLİRSİNİZ

Sunumlar eğitimin her düzeyinde ve mesleki hayatta büyük önem taşır. Okuma, yazma, araştırma, tartışma ve konuşma becerilerinin tümünü içerdği için çoğu insana korkutucu gelebilir.

Sunumun temel hedefi belli bir amaca ve mesaja yönelik bilginin sözel ve görsel etkileşim ile sunulmasına dayanır. Einstein'ın da dediği gibi; "Bir şeyi basitçe açıklayamıyorsan, yeterince iyi anlamamışsındır demektir."

Sunumunuzun da temel hedefi uzun, kısa olmaksızın fikrinizi açık ve net bir şekilde aktarmak olmalıdır. Bir sunumun ilgi çekici olması, dinleyiciler tarafından dikkatli takip edilmesinin püf noktalarını sizin için derledik.

1 TEMEL SORULARA CEVAP VERİN



Sunum yaparken ilk sormanız gereken sorular; sunumun, kime, nerede, ne zaman, hangi amaçla ve nasıl sunulacağı olmalıdır. Sunum, araştırma, sunuş ve özetleme aşamalarından oluştuğu için, sunuma hazırlığınız da bu sırayla gittiği takdirde sağlıklı sonuç verir.

2 SUNUMA HAZIRLIK SÜRECİNİ ÖNEMSEYİN



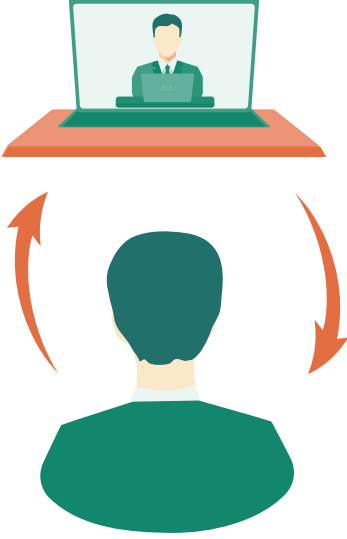
Sunumunuz konusu ne olursa olsun hatırlamanız gereken en önemli şey fazla bilgi ile dinleyicilerin odağını dağıtmamak olmalıdır. Tek bir fikri savunan sunumunuzda onu destekleyici ara fikirler kullanabilirsiniz ama insanlığın başlangıcından başlayacağınız bir sunum kısa sürede size dinleyici kaybettirecektir. Sunumunuzu hazırlarken yazacağınız ya da oluşturacağınız kısa bir giriş ve sunum hakkında genel bir bilgi sunumuzu daha anlaşılır kılar. Bilgi kalabalığı yaratmamak için sunumunuza araştırma yaparken kaynaklarınızı çok fazla tüketmemeli ve bulduğunuz her bilgiyi de sunuma yerleştirmemelisiniz.

3 SUNUMUN HEDEF KİTLESİNİ BELİRLEYİN

Sunumu hangi dinleyici kitlesine yapacağınız, sunumunuzun dilini oluşturmada en önemli kriteriniz olmalıdır. Sunumu yapacağınız topluluğun özelliklerini bilmeniz nasıl bir üslup seçeceğinizde de etkilidir. Genç kitlelere yapacağınız sunumun dili ile daha ciddi bir topluluğa yaptığınız aynı olamaz. Böyle bir durumda dinleyici ya konsantrasyonunu kaybedecektir ya da sunumdan sıkılacaktır.



4 SUNUMDAN ÖNCE PRATİK YAPIN



Önceden pratik yapmanız hem heyecanınızı yenmenize hem de daha hazırlıklı olmanıza yardımcı olur. Kendinizi sunum yaptığınız yerde hayal etmek, hareketlerinizi ve sözlerinizi düşünmek sunum anında size büyük rahatlık sağlayacaktır. Sunumunuzun üstünden birkaç defa geçmek sunumunuzda olan eksiklikleri de görmenize yardımcı olur. Eğer tam anlamıyla sunumda nasıl gözüktüğünüzü merak ediyorsanız provanızın ses kaydını ya da video kaydını alabilirsiniz. Böylece dışarıdan bir göz olarak performansınızı görme şansınız olur.

5 BAŞARINIZI HAYAL EDİN

"Eğer ağaca tırmanmak istiyorsanız, yıldızlara ulaşmaya niyet edin ki başararsınız." Ne kadar başarılı bir sunum yaptığınızı hayal etmek ilk başta gereksiz ve saçma bir öneri gibi gözüксе de psikolojik olarak sizi sunuma hazırlar. Başarmanın en büyük motivasyonlarından biri o başarıyı hayal etmektir. Başarınızı hayal etmek sizi psikolojik olarak hazırlayacağı gibi aynı zamanda moralinizi de farkedilir ölçüde yükseltecektir.



6 SUNUM ORTAMINI ÖNCEDEN KONTROL EDİN



Sunum yapacağınız alanın teknik detaylarına hakim olmak sizi sunum sırasında başınıza gelebilecek aksiliklerden korur. Önceden kurulumunu yapacağınız bilgisayarınız, ses sistemi ve mikrofon gibi detaylar ufak gibi görünse de bir aksilik olduğunda size fazlasıyla zaman kaybettirecektir. Bu yüzden sunumunuzdan önce mutlaka ortamı kontrol edin ve sunumu yapacağınız yerde de provanızı yapın.



7 SUNUMA GEÇİŞİ DOĞRU TASARLAYIN



Sunuma başlamadan önce eğer dinleyiciler sizi tanımıyorsa kısaca kendinizi tanıtmak ile işe başlayabilirsiniz. Böylece ilk heyecanınızı da yenmiş olursunuz. Daha sonra konunun özeti ve kısaca nelerden bahsedeceğiniz ile ilgili bir giriş yapmak hem dinleyicilerin beklentilerini karşılar hem de konuyla ilgili fikir sahibi olmalarını sağlar.

8 KILIK VE KIYAFET SEÇİMİNE ÖZEN GÖSTERİN

Sunumunuz ne kadar harika olursa olsun dış görünümünüz yeterince iyi değilse dinleyiciler sizi ciddiye almayacaktır. Görsel dünyanın ön planda olduğu günümüzde kıyafetiniz sizi bir adım öne taşıyacak çok önemli bir detay. Kıyafet seçiminizde sade ama şık olmak sizi ciddi gösterecek ve bütün ilginin üstünüzde olmasını sağlayacaktır. Eğer fazla abartılı kıyafetler ve renkler seçerseniz dinleyicilerin dikkati dağılıbilir. Her ne kadar odak noktasının siz olmasını istiyor olsak da insanların sunum yerine sizin kıyafetlerinizi incelemesini istemiyoruz. Tüm bunları yanı sıra, kendinizi şık ve güzel görmek sizi de motive edecektir. İlk izlenimin dinleyicileriniz üstüne büyük bir etkisi olduğunu unutmayın.



9 SUNUMUNUZU HİKAYELEŞTİRİN

İnsanoğlu hikaye dinlemeyi sever. Bu yüzden ders anlatır gibi sunum yapmak yerine konunuzu hikayeleştirmek iyi bir sunum yapmanın en önemli şartlarından biridir. Sunumunuz bittiğinde dinleyicilerinizin dünyayı farklı görmesini veya anlattıklarınız üstüne düşünmesini istiyorsanız onlara bir hikaye vermelisiniz. Vereceğiniz hikayeye kişisel deneyimlerinizi katmak samimi bir şekilde görüşünüzü bildirmek ve hikayenin kahramanı olduğunuzu izleyiciye göstermek onların da sunumla kendini özdeşleştirmesini sağlar. Eğer fazlaca teknik detaylara girer, konuyu en iyi siz biliyormuş gibi davranır ve dinleyicilerinizi görmezden gelerseniz kısa sürede onları kaybedersiniz.



10

SUNUMUNUZA GİZEM KATIN

Çoğu iyi konuşmacı ana fikri sunumun en başında vermek yerine dinleyicileri meraklandırmayı tercih eder. Eğer bütün söyleyeceklerinizi ilk 10 dakika içinde söylerseniz dinleyicilerin sunumun geri kalan kısmını dinlemesini bekleyemezsiniz. İzleyeceğiniz en iyi yol öncelikle problemi belirtmek, onu açıklamak ve çözüme giden yolda yaşadığınız deneyimleri anlatmaktır. Çözümü bulduğunuz anda ise dinleyiciler için sunum heyecanlanacak ve çözümü nasıl hayata geçirdiğinizi dinlemek için merakla konuşmanızın devamını bekleyeceklerdir.



11

BEDEN DİLİNİZE VE SESİNİZE ÖNEM VERİN



Sahneye çıkıp sürekli ellerini hareket ettiren ya da tek bir noktada duran bir konuşmacı etkili bir sunum yapamaz. Konu ne kadar ilgi çekici olursa olsun sahnedeki hareketleriniz yeterince iyi değilse sunum da iyi olmayacaktır. Aynı şekilde sesinize hakim olmanız da beden diliniz kadar önemli. Çok hızlı ya da çok yavaş konuşmamak, sesinizin tonunu ve seviyesini ayarlamak sunumun anlaşılabilirliği açısından büyük önem taşır. Önemli olduğunuz yerlerde vereceğiniz kısa aralar ve vurgular konunun daha net anlaşılmasını sağlar. Ayrıca sunumdan önce yapacağınız nefes egzersizleri de nefes kontrolü açısından oldukça önemlidir.



12

KATILIMCILARI SUNUMA DAHİL EDİN

Sunumun sonlarına doğru katılımcılara fikirlerini sormak ve varsa sorularını almak iletişim açısından çok önemlidir. Böylece hem dinleyicilerin aklına takılan soruları duyma fırsatı elde edersiniz hem de anlamadıkları noktaları tekrar açıklama fırsatı yakalarsınız. Katılımcıları sunuma dahil etmek onları ders dinliyor havasından çıkarıp sunumun bir parçası gibi hissetmelerini sağlar böylece sunumunuz daha akılda kalıcı olur.



Bize ait olanı yaratmak noktasında büyük bir sıkıntımız var. Cumhuriyet'in birçok konuda yaptığı gibi tiyatrodan da Avrupa'yı taklit etmesi sorunlardan bir tanesi. Bir taklitte karşı karşıyayız. Üstelik kötü olanı taklit etmişiz. İyi taklit etmişiz ama kötü olanı taklit etmişiz.

Mahir Günşiray

“Türkiye’de asıl mesele oyuncu meselesi”

TİYATRO SAHNESİNİN HEM ÜSTÜNDE HEM KARŞISINDA REJİ KOLTUĞUNDA ÖNEMLİ YER İŞGAL ETMİŞ BİR İSİM MAHİR GÜNŞİRAY. MAHİR GÜNŞİRAY’LA ÇİLEK KOKUSU DİZİSİNİN SETİNDE BULUŞTUK.

Mahir Günşiray, ülkemiz tiyatrosuna sayısız oyun kazandırdı. Bazen klasikler, bazen modern Batı edebiyatı, bazen de Türkiye’den edebiyat uyarlamalarını sahneye koydu. Gençlere olanaklar açtı. Tiyatro Oyunevi’nde yıllarca iğneyle kuyu kazdı. Bugünlerde tiyatroya mola vermiş durumda. Ama gözlerinde o özlem okunuyor. “Bir gün mutlaka tiyatro yapacağımı” da söylüyor elbette. Bugünlerde onu televizyonun en çok izlenen yaz dizilerinden biri olan Çilek Kokusu’nda görüyoruz. “Gençlerin dizisi” dediği Çilek Kokusu’nda bir “iyi adam”ı canlandırıyor Günşiray. Bu vurgumuzun nedeni Günşiray’ı kötü adam rollerinde görmeye alışmış olmamız... Mahir Günşiray’la tiyatroyu, sinemayı ve şu sıralar tutkuyla bağlandığı denizi konuştuk...

Tiyatro kolektif bir iş. Ama Türkiye’de bir tiyatroyu uzun süre ayakta tutmak zor. Bunun ekonomik nedenleri de var kuşkusuz ama insan faktörü de etkili mi? Böyle kolektif bir işin içinde uzun süre yer alamayacak kadar egoist mi, çok mu bireyci insanlar?

Türkiye’de tiyatro yapmak için aşmanız gereken öncelikle sorunlar ne ekonomi

ne de mekân. Bunlar yok demiyorum, bu sorunlar var ama ben her yerde tiyatro yapabilirdim ve yaptım. Hasankeyf’te de tiyatro yaptım, bir meydanda da, bir kumsalda da ya da sokağın bir köşesinde, bir bodrum katında, bir apartmanın salonunda da. Esas mesele oyuncu meselesiydi. Tabii ki yapacağınız tiyatroya göre oyuncu malzemesini bulmanız gerekli. Mesela ben profesyonel oyuncularla çok fazla çalışmadım, çalışmıyorum. Çünkü onların takıntıları, beklentileri, uğraştıkları şeyler farklı. Onlar kendilerini göstermekle ilgililer. Onlar için oyunculuk kendi meselesini anlamak ve temsil etmek için yaptığı bir eylem, paylaşım değil; hakiki olmayı yalan bir gerçeklikle karıştırdığı, kendini göstererek beğeni kazanıp, kendini tatmin ettiği bir alan. Tersini düşünürseniz, böyle oyuncular bulmak son derece zordu. Tiyatro Oyunevi bunu başardı, bir ensemble gibi çalıştı. İşin parasal yanı benim dışarıda yaptığım işlerden kazandıklarımınla halledildi ama yine de bir oyuncunun tüm hayatını böyle yaşaması mümkün olmadığından ek işler başlayınca istediğim tiyatroyu yapamaz hale geldim. Dizide oynayınca yaşayabileceği bir parayı kazanıyor oyuncu ama senden dizi dışında bir iş yapmamı istiyorlar; hele hele genç bir oyuncuysan. Zaten dizide başrolde olan bir oyuncunun tiyatro yapması tamamen imkânsız.

“Dizi oyunculuğu seni o anda acil olarak cepte ne varsa yemeye mecbur eder. Dolayısıyla kendini deneme, geliştirme, başka işler yapma fırsatın yok. Böyle bir sektör böyle bir fırsat veremez sana.”



Tiyatro olmadan yaşayamam diyen, oyunculuğu kutsal gören tiyatrocular-dan mısınız?

Hayır. Böyle bir kutsiyet atfetmiyorum. Bunu söyleyenlerin çoğunda da ben daha çok kendini gösterme, beğendirme, sevilme arzusu görüyorum. Oyunculuk, Johan Huizinga'nın yazdığı “Homo Ludens (Oyuncu İnsan)”’de anlatıldığı gibi, oynayan insanın oyunla yaşadığı, kendini ifade ettiği ve paylaştığı bir şey. Oyuncularda böyle bir paylaşımı, bunu yaşama zevkini çok az görüyorum.

Oyunculuğa dışarıdan bakabilmeniz yönetmenliğinizle de ilgisi var mı?

Ben de 34 yaşına kadar şu andan daha aptal bir oyuncuydum. Sesini, bedenini kullanmaya çalışan, hani böyle iyi oyuncuyum ben diye ortalıkta dolaşanlar gibiydim. Ta ki, Almanya’da bir projede çalışmaya başlayana kadar. Theater an der Ruhr tiyatrosunda Roberto Ciulli ile çalıştım. O benim için değişim noktası oldu. Orada oyuncunun çalışmasına, hakiki olanı arama

yolculuğuna daha farklı bir noktadan bakmaya başladım. Bu tabii ki yönetmenliğimi de çok etkiledi.

Felsefesiyle de mi ilgilenmeye başladınız?

Tabii işte düşünürü olan bir tiyatro, dramaturjisi olan bir tiyatro. Oyuncunun da kendine göre bir dramaturji kurabildiği, yarattığı şeyin ona ait olduğu bir tiyatro. Ona başkasının dışarıdan verdiği bir tiyatro değil, yönetmenin ona anlattığı bir tiyatro değil; onun yönetmene gösterip, o işi nasıl ifade edebileceğini oynadığı ve yönetmenin de bunu yapabilmesi için birtakım şeyleri seçtiği, ona tekrar verdiği, tekrar yarattığı... Aslında yazar oyuncu anlamına gelebilecek bir tiyatroyu oluşturmak için yeni bir kapı açtı benim hayatıma.

Edebiyat uyarlamaları yaptınız tiyatrodaki. Edebiyata özel ilginiz nedeniyle mi?

Biraz da Türk tiyatromuzdaki oyunların metinlerinin zayıflığı ve işledikleri konuların bizim ilgimizi çekmiyor olması

bunun nedeni. Bizi zorlayan bir yanı yok, bana bir şey öğretmiyor. Türk tiyatrosunda çok güzel metinler de var ama bizim ilgilendiğimiz konularla ilişkili değil. Mesela, Murathan Mungan iyi bir şair, iyi oyunları var, dili de güzel. Genç yazarlar da çıkıyor: Beliz Güçbilmez, Şâmil Yılmaz gibi. Bu yazarların oyunlarını sahneledik. Bir metnin içinde yüzleşme yoksa, şaşırtmıyorsa yapamıyorum. Bu nedenle Murat Uyraklıoğlu’nun “Tol”, Hasan Ali Toptaş’ın “Yalnızlıklar” gibi çok sağlam metinlerini ele almak daha yakın geldi bize.

İroni yok sanki.

İroni yok, çok doğru, o sertlik yok. O yüzden Kafka seçtik, o yüzden Koltas oynadık, Antigone’yi yeniden bir kadın tragedyası olarak ele aldık, “Tol” ile Türkiye siyasi tarihine bireylerin dünyalarından baktık. Yüzleşme yoksa öğrenemiyoruz bir şey.

Neden böyle?

Batılşmayla gelen bir türlü üstüne basıp özgün bir şey çıkartamadığımız bir tiyatro

var. Öncesinde ortaoyunu geleneğimiz, hikâye anlatıcılığımız, meddahlığımız... bu konularda zaten hâlâ çok başarılı örneklerimiz var. Karagöz-Hacivat'mız, Kavuklu-Pişekar'ımız Metin Akpınar-Zeki Alasya, Ortaoyunu ve meddah ustamız Ferhan Şensoy, işte meddahımız Cem Yılmaz. Çok örnekler var. Anlatabiliyor muyum? Bu konularda biz hâlâ çok yetenekliyiz. Ama Batılı anlamda bir tiyatro metni yazarak derdimizi anlatılabilmekte pek başarılı değiliz. Senaryo konusunda da benzer sıkıntılar yaşıyoruz.

Altı yaşında bir filmde oynamışsınız ama babanız şımarır, okumak istemez diye devam ettirmek istememiş sizi. Siz o yaşta başlamış olmayı ister miydiniz? Hiçbir zaman öyle bir şey düşünmedim. Hiç öyle bir oyunculuk bilincim de yoktu zaten. Beni öyle sete götürdüler uykulu halde. Orada dur dediler, şuradan şuraya git, ağla, babana bunu de falan filan yani. Bugün düşündüğüm zaman da iyi ki olmamış diyorum. Bir kere çocuksun. Yeşilçam'ın çocuk oyuncularından biri olurdum. Küçük Mahir Büyük Mahir haline döndü. Tiyatro, film, televizyon dizisi çalışmaları yaparken kendime ait bir dünyayı korumayı başardım. Bunu yapamazdım. Bir "aktör" olurdum yani o da kötü olurdu. Bugün için de hiç kimseye tavsiye etmem.

Demin yelkenli eğitmenliği dediniz, ondan biraz bahsedebilir misiniz?

Bir süredir denizle, yelkenle ilgileniyorum. Bununla ilgili de eğitim verebileceğimi düşündüm. Yelkenli yatçılık eğitmeni olabilmek için bir sınava girdim. Şimdi vaktim yok ama bu sertifikayla Türkiye Yelken Federasyonu'nun eğitmeni olarak çalışabiliyorsunuz.

Deniz merakı nereden?

Çocukluktan. Babamın ben çok küçükken teknesi vardı ve sonra hep deniz kenarında büyüdüm. Sessizliği çok seviyorum, gürültüden hazzetmiyorum. Deniz tam bana göre bir hayat, kendimi güvende hissediyorum. Bir de en önemlisi hayatım boyunca çok çalıştım, bu hızlı çalışma

“Tiyatro Oyunevi olarak olsun olmasın, ben tiyatroya devam edeceğim. Ama önce yaşadığım sıkıntıların, çeşitli kazıkların acılarını üstümden atmam gerekiyor. Arzu ettiğim tiyatroyu yapabilecek bir ortamı ve insanları bulursam tekrar yapacağım, bulmazsam yapmayacağım.”



hayatında zamanla yarışyorsunuz. Halbuki denizde tamamen doğa saatiniz var. Yani gün doğuyor, yaşam canlanıyor, siz de; bulutlara, gökyüzündeki renklere, barometreye, termometreye bakıyorsunuz günün nasıl geçeceğini anlamaya çalışıyorsunuz. Doğa saatiyle yaşamak bana çok iyi geliyor. “Denizde randevu olmaz” deniyor mesela. Hakikaten olmuyor, oraya uymak zorundasın.

Diziye de konuşmadan geçmeyelim: “Çilek Kokusu.” Bayağı tuttu galiba değil mi? Sevildi dizi.

Evet evet. Reytingler bunu gösteriyor. Birkaç haftadır hep birinciyiz. O anlamda çok sevindirici bir şey. Reytinglerin

oranları da bu hafta özellikle çok yükseldi birden bire. Oranların yükselmesi önemli yapımcı açısından. Toplumun içerisinde de bakıyorum hakikaten izleniyor, onu hissediyorsunuz. Ben şimdi bunu unutup normal dolaşıyorum ya... Birden hatırlıyorum evet, ben dizi oyuncusuyum. Böyle sokakta dolaşırken elimde maydanoz, yumurtayla falan, birisi sana bakıyor, allah allah diyorum, niye baktı? Oradan hatırlıyorum dizi oyuncusu olduğumu. Buradan anlıyorum ki epey izleniyor. Bu gençlerin dizisi, onların enerjisi, onların diziye katkıları ve oyunculukları daha önemli. Bizler oyuncu olarak onlara destek olmaya çalışıyoruz.

Sinema projesi var mı yakın zamanda?

Film teklifleri bazen geliyor da, dizi gibi film teklifleri gelince, onlara pek istemiyorum. Bugüne kadar gelen teklifler içinde isteyebileceklerim oldu ama onlar da tiyatroyla çakıştı. Bir süre sonra da şöyle bir bilgi dolaşmaya başlıyor: “Oynamaz o. Tiyatro yapıyor.” Ama çalışmak istediğim yönetmenler var. Onlara gitsem ben mi söylesem ne yapmam.

Kimler mesela? Sır değilse.

Mesela Nuri Bilge Ceylan; sinemasını çok beğeniyorum. Ulaşmaya çalıştığım hakikilik en çok ilgilendiğim yanı. Bambaşka bir dil ama Reha Erdem'i beğeniyorum. Fatih Akın'ı, Yavuz Turgul'u ve tabii ki Cem Yılmaz, Yılmaz Erdoğan iyi filmler yaptılar.

Anadolu Sigorta hakkında ne biliyorsunuz? Bir şey söylemek ister misiniz?

Bildiğim kadarıyla Türkiye'nin en eski, köklü şirketlerinden biri. Çok fazla şaşıltıranımlar yapmadan güvenilir imajı ile istikrarlı biçimde sigorta dünyasında sağlam bir yer edinmiş. Doğru bildim mi?

Hayatta sizin için sigortalımanız gereken en önemli şey nedir?

Türkiye'de özel sağlık sigortasının artık olmazsa olmaz bir şey olduğunu çok yakinen gördüm. Özellikle, insanın büyük bir sorun yaşamadan çok önce kendisini ve ailesini sigortalaması hayati önem taşıyor.

Ezberleri Bozan Ülke Ekvador

EKVADOR, BİNLERCE FARKLI CANLI TÜRÜNE EV SAHİPLİĞİ YAPAN MUHTEŞEM DOĞASI İLE DOĞA BİLİMCİ CHARLES DARWIN'E EVRİM TEORİSİ'NDE İLHAM KAYNAĞI OLMUŞ BİR ÜLKE. GEÇEN YILLARA VE DEĞİŞEN DÜNYA DÜZENİNE RAĞMEN DOĞAL GÜZELLİKLERİNİ KORUMAYI BAŞARAN ÜLKE, MUTLAKA GÖRÜLMESİ GEREKEN YERLER ARASINDA İLK SIRALARI HAK EDİYOR.

Yazın sonu gelmiş olsa da, güzelliğinden hiçbir şey kaybetmeyen yerler hâlâ ziyaret edilmeyi bekliyor. Vize problemi yaşamadan gezebileceğiniz en güzel ülkelerden biri olan Ekvador, doğal güzelliklerine eşlik eden derin tarihiyle de ziyaretçilerini büyülüyor. Gezip gördüğünüz pek çok ülkeden farklı olarak sizi bambaşka dünyalara götürecek bir zenginliğe sahip Ekvador, gelenekleri, milli mirasları ve farklı yemek kültürü ile öne çıkıyor. Binlerce farklı canlı türüne ev sahipliği yapan ülke, bu canlı çeşitliliği ile Charles Darwin'e Evrim Teorisi için ilham veren ülke olarak da biliniyor. Ülke, sahip olduğu muhteşem doğa ve canlı ekosistemini yıllardır korumayı başardığı gibi Sumaco, Napo, Gelares ve Yasuni Milli Parkları da UNESCO'nun Biyosfer Re-

“Yapılan her yemeğin, dalından koparılan her meyvenin lezzetli olduğu bir diyar düşünün... İşte orası Ekvador.”

zervi Listesi'nde yerini almış durumda.

ÜLKEYE GENEL BAKIŞ

Güney Amerika'nın kuzeybatı kıyısındaki Ekvador'un kuzeyinde Kolombiya, doğu ve güneyinde Peru, batısında ise Büyük Okyanus yer alıyor. Büyük Okyanus kıyılarına yaklaşık 1000 km mesafedeki meşhur Galapagos Adaları da Ekvador'da bulunuyor. Ülke topraklarının genişliği ise kuzey-güney doğrultusunda yaklaşık 720 km, doğu-batı doğrultusunda ise 640 kilometre.

EKVADOR'A YOLCULUK TARİHE DE YOLCULUK

15. yüzyılın ilk yarısında, dağlık bölgelerdeki beş yerli kültür ve kıyıda iki yerli kültür birleşerek bugünkü adı Quito Kraliyeti olan Kraliyeti kurdu. Burası daha sonra İnkalar tarafından işgal edildi ve Quito çok önemli bir İnk





Ekvador'a dair bilinmesi gerekenler

- Güney Amerika'nın Kolombiya ve Peru ile komşuluk yapan bu küçük ülkesinin nüfusu 15 milyon.
- 1830'da Gran Colombia'nın dağılmasıyla birlikte kurulan üç ülkeden biri.
- Ekvador bayrağında sarı çeşitliliği, mavi gökyüzünü ve denizi, kırmızı ise bağımsızlık için savaşan askerlerin kanını simgeliyor.
- En büyük, en zengin şehri Guayaquil olmasına rağmen, başkent 2820 metre yükseklikteki tarihi şehir Quito. Burası, 16. yüzyılda İnka İmparatorluğu'nun kuzey başkenti idi.
- Halkın sadece yüzde 6'sı Avrupa kökenli, en büyük etnik grup yüzde 72 ile Mestizo'lar.
- Ülkenin başlıca dört coğrafik bölgesi var: Sahil Kesimi (Litoral), And Dağlık Kesimi (Sierra), Amazon (Oriente) ve Galapagos Adaları.
- Evrim teorisinin ortaya atıldığı dünyaca ünlü Galapagos Adaları Ekvador'un 950 kilometre batısında yer alıyor ve günümüzün en gözde ve en pahalı turistik noktalarından biri. 1832 yılında Ekvador'un bir parçası haline gelmiş.
- Ekvador tam bir yanardağlar ülkesi, birçoğu da günümüzde aktif ve büyük patlamalara sebep oluyor. Chimborazo 6310 metre yüksekliğiyle ülkenin en yüksek noktası, aynı zamanda Ekvator Çizgisi'ne yakınlığı sayesinde dünya üzerinde güneşe en yakın nokta diye bilinir.
- Quito dünya üzerindeki en optimal iklime ev sahipliği yapan şehir olarak geçiyor ve "Sonsuz İlkbahar Diyarı" ismi verilmiş.
- Dünya üzerinde doğayla ilgili anayasal hakların uygulamaya konulduğu ilk ülke Ekvador.
- UNESCO Dünya Miras Listesi'nde Ekvador'a ait 4 yer var.



Gezip görmeniz gereken yerlerin başında özellikle haftasonları dolup taşan tam bir parti yeri olan Montanita var.

şehri haline geldi. Tarihi boyunca pek çok özgürlük savaşına, çeşitli politik yönetimlere şahit olan Ekvador'un zaman içindeki yolculuğu büyüleyici bir hal aldı. 1531 yılında bugünkü Ekvador kıyılarına ayak basan İspanyol Francisco Pizarro sayesinde bölgeyi fetheden İspanyollar, burayı sömürgeleri olarak Lima genel vâililiğine bağladılar. Ekvador verdiği halk mücadelesinin ardından 1822'de İspanyol sömürgesi olmaktan kurtuldu. 1830 yılına kadar kendisi gibi yeni bağımsızlığına kavuşan Venezuela ve Kolombiya ile beraber Büyük Kolombiya Devleti'ni kurdular. 13 Mayıs 1830'da bağımsızlığını ilan etti ve 1832'de Galapagos Adaları'nın tamamı Ekvador'a geçti.

ZENGİN LEZZETLERİN DİYARI

Ülkenin ekvatora yakın olduğunu düşünürsek, yetişen sebze ve meyvelerin çeşitliliği konusunda az çok tahminde bulunabiliriz. Yapılan her yemeğin, dalından koparılan her meyvenin lezzetli olduğu bir diyar düşünün... İşte orası Ekvador.

Ekvador'un mutfağı ve yemek kültürü çok zengin. Tarımsal şartları ve coğrafi özellikleri ile doğru orantılı olarak ülkede çok çeşitli ürünler yetiştiriliyor. Tarımsal zenginliğin eşsiz baharatların lezzetiyle buluştuğu bir mutfak kültürüne sahip Ekvador. 'Locro de Papa' adı verilen; avokado, patates ve peynirin birleşiminden yapılan çorba, 'Ceviche' ismi verilen deniz ürünleri ile yapılan kokteyl ülkenin adı en çok duyulmuş lezzetleri. 'Ceviche' kızarmış sebzelerle ve soğuk ikram ediliyor. Domuz eti, tavuk, sığır eti engin çeşitlilikteki tahıllar patates veya pirinçle birlikte, dağlık bölgelerde popüler. Ekvador'un dağlık bölgelerinde satılan sokak yiyeceği ise kavrulmuş domuz ile birlikte sunulan patates. Özellikle alçak bölgelerde çok fazla meyve çeşidi bulunuyor. Karides ve istakoz kıyısı kesimleri



nin vazgeçilmez
iki lezzeti.

GÖRMEDEN GELMEYİN

Eğer Peru'dan karayoluyla Ekvador'a gidiyorsanız ilk adımınız sahil şeridi olmalı. Okyanus şeridinde sahil boyunca uzanan çok sayıda plaj var... Uçsuz bucaksız denizin rüzgârla buluştuğu sahillerinin büyüleyici güzelliği karşısında etkilenmemeniz mümkün değil. Plajların tüm bu güzelliğinin yanı sıra etkileyici bir diğer özelliği de sörf yapmak için mükemmel koşullara sahip olması. Gezip görmeniz gereken yerlerin başında özellikle haftasonları dolup taşan tam bir parti yeri olan Montanita var. Puerto Lopez'de ve çevre adalarda ise daha sakin bir tatil geçirmek isteyenleri bambaşka bir doğa güzelliği bekliyor. Balinalar ve çeşitli hayvanları doğal yaşamlarında görebilme fırsatına sahip oluyorsunuz. Baños ise ülkenin adrenalini başkent olarak adlandırılıyor. Eğlencenin Ekvador'daki başkenti olan Baños'ta canyoning'ten rafting'e çok sayıda hey-

canlı ve eğlenceli seçenek sizleri bekliyor. Ve tabii ki şehre adını veren banyolar da turistlerin gözdesi konumunda... Aktiviteler sonrası tüm yorgunluğunuzu şifalı sular eşliğinde unutmak için tercih edebileceğiniz alanlar da tüm güzelliği ile size eşlik ediyor. Quito'ya geçmeden yol üzerinde Quilotoa Loop adında mola verip birkaç gün geçirebileceğiniz bir doğa harikası bulunuyor. Dev bir krater gölü olan bölgenin etrafında yürüyüşler düzenleniyor ve yorulduğunuz zamanlarda ya da sıcaklardan bunalırsanız da yemyeşil gölün buz gibi suları sizleri rahatlatmayı bekliyor. Vücudunuz yüksek rakıma alışksa 5900 metrelik Cotopaxi Yanardağı'na yapılacak 2 günlük tırmanışlara katılabilirsiniz.

Farklı bir şeyler denemek istiyorsanız da dağ bisikletiyle ana kamptan aşağı tam gaz inilen aktivitelerden biri doyurucu olacaktır. Quito'nun tarihi merkezi de diğer pek çok yeri gibi UNESCO Dünya Miras Listesi'nde yerini almış durumda. Buradan 45 dakikalık bir yolculukla meşhur ekvator çizgisinin geçtiği Mital del Mundo anıtını da ziyaret edebilirsiniz.

EKVADOR'DA ALIŞVERİŞ KEYFİ

Eğer ülkeden ayrılmadan alışveriş yapıp, yerel kıyafetler ve hediyelikler almak istiyorsanız başkente 2 saat uzaklıktaki, en canlı günlerini Cumartesi günü yaşayan Otavalo Pazarı aradığınız her şeyi bulabileceğiniz zengin çeşitler sunuyor.

Tüm Güzellikleri ve Tatlı Yorgunlukları İle **Sonbahar Kapıda**

YILIN TURUNCU MEVSİMİDİR SONBAHAR... AĞAÇLARIN YAPRAKLARINI DÖKTÜĞÜ, GÜNEŞİN IŞIKLARINI ÇEKTİĞİ, KIŞA HAZIRLANDIĞIMIZ MEVSİMDİR... PEKİ TÜM GÜZELLİKLERİ VE MUCİZELERİYLE KAPIMIZDA OLAN SONBAHAR MEVSİMİNDE YAZIN YORGUNLUĞUNDAN KURTULUP KENDİMİZİ DAHA DİNGİN HİSSETMEK İÇİN NELER YAPMALIYIZ?

Yazın bitimiyle güneş ışınlarından daha az yararlanan vücudumuzda fiziksel stres, sıcak havalara göre daha fazla olur. Cilt soğuğa bağlı olarak kurur ve bütünlüğü kolayca bozulan vücudun alerjik reaksiyonlar göstermesi olası hale gelir. Yazdan kalan hafif tüketim alışkanlıkları kendini ağır ve sağlıksız besinlere bırakır, hareketsizlik artar ve metabolizma bu değişimden olumsuz etkilenir. Bütün bu fiziksel değişimden kişinin ruhsal yapısı da etkilenir.

Güneşin ve ısının insana mutluluk verdiği bir gerçek. O nedenle sonbaharın gelmesiyle birlikte havalar soğumaya başladığında mutluluk yerini depresyona bırakabilir. Kadınların psikolojik ve hormonal açıdan bu dönemden erkeklerle oranla daha fazla etkilenmesi de olasıdır. Mevsim değişikliği ve yazın bitişinden kaynaklanan tüm bu olumsuz etkileri atlatmak ise o kadar zor değil. İşte ruhsal çöküntü yaşamayı önlemek ve vücut direncinizi artırmak için yapmanız gerekenler...

HER ŞEYİN BAŞI İYİ BİR KAHVALTI

Sağlıklı bir kahvaltı güne sağlıklı bir başlangıç yapmanızı sağlar. Evden



çıkmadan önce mutlaka kahvaltınızı yapın. Aksi halde sinirleriniz dış etkenlerden çok hızlı bir şekilde etkilenir ve bu durum da gün boyunca gergin olmanıza neden olur. Güzel bir kahvaltı size hem enerji verir hem de metabolizmanın çalışmasına yardımcı olacağından daha hareketli olmanızı sağlar.

YORGUNLUĞUN İLACI SPOR

Yazın yorgunluğunu daha üzerimizden atamadan gelen mevsim değişikliği anatomik yapımızda

da bazı etkilere sebep olabilir. Sonbahar doğanın dinlenmeye başladığı bir mevsim olduğundan spor yapmak bünyeye iyi gelebilir. Bu dönemde yorgunluk, halsizlik ve depresyon şikâyetleri olan kişilerde konsantrasyonu artırıcı, motivasyonu güçlendirici spor faaliyetlerine ve hobilere önem verilmesi büyük fayda sağlar. Spor hayatınızda bir alışkanlık haline getirin. Haftanın üç günü spor yaparak hem sağlığınıza koruyup hem de enerjinizi daima yüksek tutarak, kendinizi zinde hissedebilirsiniz. Spor hem doğru yoğunluğunuza hem de fiziksel yorgunluğun üzerinizde bıraktığı olumsuz etkilere karşı sizi koruyacak, her zaman daha dinç olmanızı sağlayacaktır.

UYKU

Düzenli uyku dikkat etmeniz gereken konuların başında gelir. Düzensiz uyuduğunuz ve uykusuz kaldığınız her gecenin ertesi günü kendinizi yorgun hissetmenize neden olur. İşlerinizden verim almanız zorlaşır. İdeal uyku süresi değişmekle birlikte ortalama yedi saatlik uyku, bağışıklık sisteminiz için mutlaka gereklidir. Günün yorgunluğunu ve mevsim değişikliğini üzerinizden atmak için, her şeyin başında sağlıklı bir yaşam için düzenli uyku birincil hedefiniz olmalı.

BESLENMENİZE DİKKAT

Sonbahar ve kış aylarında yaza göre dışarıda geçirilen süre daha az olduğu için, yediğiniz besinleri hazmetmeniz zorlaşır. Vücudun günlük vitamin ve mineral ihtiyacını karşılayacak şekilde doğru bir beslenme programı uygulayın. C vitamini, D vitamini, E vitamini ve çinko gibi vitamin ve mineralleri, doktorunuza danışarak kullanabilirsiniz. Ayrıca günde en az 2-2,5 litre su tüketmeyi unutmayın. Yoğurt ve kefir gibi besinlerin, içerdiği probiyotikler sayesinde bağırsak florasını güçlendirdiğini, başta ishaller ve





üst solunum yolu enfeksiyonları olmak üzere pek çok enfeksiyon hastalığından korunmaya yardımcı olduğunu aklınızdan çıkarmayın.

TEK BİR KIYAFET GİYMEYİN

Vücut, su ve elektrolit dengesi ani ısı ve nem değişikliklerinden çok kolay etkilenir. Sıcaklığın ve nemin yoğun yaşandığı yaz aylarından soğuk ve yağışlı sonbahar aylarına geçişte, vücut sıvı dengesi de değişime uğrar. Bu mevsim değişikliklerinde, özellikle giyim tarzına dikkat edilmesi ve mevsime göre giyinmeye özen gösterilmesi gerekir. Mevsime uygun giyinin; ne çok ince, ne de çok kalın kıyafetler tercih

edin. Hem üşümeyecek hem de terlemeyecek şekilde giyinmeyi, havanın ani ısınıp soğumasına karşı tedbirli olmayı unutmayın. Terlemeyi artıran naylon kıyafetler yerine, terinizi emecek pamuklu kıyafetleri tercih edin.

ARKADAŞLARINIZLA VAKİT GEÇİRİN

Dolu dolu geçen bir yaz dönemi sonrasında fiziksel ve manevi olarak kendinizi yorgun hissetmeniz yanı sıra mevsim değişikliği de sizi etkileyebilme potansiyeline açıktır. Bu etkiyi azaltmak için yaz aylarında olduğu gibi sonbaharda da arkadaşlarınıza zaman ayırabilirsiniz.

Sevdiğiniz insanlarla vakit geçirmek sizi mutlu ederek, iyi hissetmenizi sağlar. Duygularınızı ya da anılarınızı paylaşmak size yaşadığınız her şeyin gerçek olduğunu bir daha hatırlatırken, içinde bulunduğunuz yorgun ruh halinden kurtulmanıza da yardım eder.

AŞI YAPTIRIN

Kışın yoğun etkilerini daha az hissetmek için tüm hazırlıkların sonbaharda yapılması uzmanlarca öneriliyor. Kışa hazırlık mevsimi olan sonbaharda anatomik yapınızı zinde tutarak sizi türlü enfeksiyonlardan koruyacak aşıları yaptırmanın da tam vakti.

Grip aşısı için ideal olan zaman, grip mevsimi öncesi yani sonbahardır. Bu nedenle aşının eylül-kasım ayları arasında yapılması tercih edilir. Aşı, eğer kişi henüz gribal bir enfeksiyon geçirmediyse, kış aylarında da yapılabilir. Grip aşısının her yıl yenilenmesi gerektiğini, zatürre aşısının ise beş yıl süren bağışıklık sağladığını unutmayın.

SONBAHARDA ALERJİYE DİKKAT

Sonbaharda havaların da soğumasıyla birlikte kapalı alanlarda daha çok vakit geçirmeye başlarız. İlkbaharın alerjiye etkilerine karşılık sonbaharda da kapalı ortamlarda kendimizi korumaya almamız gerekir.

Birçok kişi kapalı alanların alerji ve astımı tetikleyen alerjenlerle dolu olduğunun farkında bile değildir. Kapalı alanlarda daha çok zaman geçirmek, bu alerjenlere daha çok maruz kalmamız anlamına geliyor. Bunun için akşamları kısa yürüyüşler ve düzenli uyku uzmanların önerileri arasında ilk sırada. Bu kısa yürüyüşler sayesinde daha çok oksijen alarak zihninizin ve vücudunuzun direncini artırabilirsiniz. Düzenli bir uyku ise her mevsimde sağlıklı ve zinde bir yaşamın olmazsa olmazı...





👍 Birçok kişi kapalı alanların alerji ve astımı tetikleyen alerjenlerle dolu olduğunun farkında bile değildir. Kapalı alanlarda daha çok zaman geçirmek, bu alerjenlere daha çok maruz kalmamız anlamına geliyor. 🗨

KILIÇ SANATI

ESKRİM

ORTA ÇAĞDAN GÜNÜMÜZE UZANAN HİKAYESİYLE, CENTİLMENLİĞİN VE HIZLI DÜŞÜNMENİN SEMBOLÜ HALİNE GELEN ESKRİM SPORU, FİZİKSEL VE ZİHİNSEL HAREKETLİLİĞİNİZİ ARTIRIYOR.

Kökeni orta çağda yapılan kılıç dövüşlerine dayanan eskrim sporu, aynı zamanda kılıç sanatı olarak anılıyor.

Kılıç dövüşleri orta çağ Avrupa'sında popüler olarak varlığını sürdürmüş olsa da, modern eskrimin gelişimi 16. yüzyılda yapılan düellolara dayanıyor. Batı Avrupa'ya sıçradıktan sonra ekol değiştiren düellolar, belli bir düzlemde oynanmaya başlanarak daha pratik hale geliyor ve hamle hareketleri ekleniyor.

YENİ EKOLLER GELİŞİYOR

19. yüzyılda düelloları kazananların hapis cezasına çarptırılması sonucu, düelloların tartışmalara son veren misyonu azalıyor. Bunun üzerine de kesici olmayan silahlar kullanılarak, rakibi öldürme amacı gütmeyen, kesici olmayan, az tehlikeli silahlar ve dövüş şekilleri gelişiyor. Gelişen yeni ekoller sonucunda da bugünkü modern eskrimin temelleri oluşuyor.

20. yüzyılda ise eskrim sporu kuralları kesin çizgilerle belirlenmeye başlıyor. Eskrim, spor olarak 1896 tarihinden itibaren olimpiyat oyunlarında yer alıyor. Daha önceleri rakiplerin birbirine yaptıkları vuruşlar hakem tarafından saptanırken, 1934 yılından itibaren

“Eskrim sadece bir spor değil aynı zamanda centilmenliğin ön planda tutulduğu bir kılıç sanatı.”



elektrikli aygıtlar tarafından saptanmaya başlanıyor.

MÜSABAKALAR KENDİ ARALARINDA AYRILIYOR

Eskrim günümüzde tüm dünyada yapılan bir spor olmasına karşın, tarihi gelişimi dolayısıyla Avrupalılar bu sporda daha önde yer alıyor. 1913'te kurulan Uluslararası Eskrim Federasyonu'nun 100'e yakın üyesi bulunuyor ve federasyon tarafından dünya şampiyonlukları düzenleniyor. Müsabakalar, silahların cinsine, yarışmacıların cinsiyetine ve yaşına, bireyler ya da takımlar arasında yapılmalarına göre kendi aralarında

sınıflara ayrılıyor.

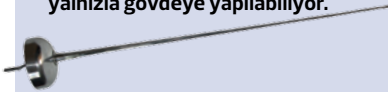
FARKLI KAZANIMLAR SUNUYOR

Eskrim sporunda başarılı olmak için kaba güçten ziyade; beceri, çeviklik ve bilgi sahibi olmak gerekiyor. Ölüm ve yaralanma riski taşımayan, son derece güvenli bir spor olan eskrim; bireylere farklı kazanımlar sunuyor. Hayat boyu devam ettirilebilecek bu spor, yüksek miktarda kalori yakma, vücuttaki tüm kas gruplarını çalıştırma imkânı sağlıyor. Oyunculara çeviklik, denge ve esneklik kazandırıyor, hızlı düşünme ve karar verme yetilerini geliştiriyor.

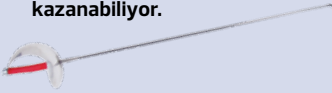
ESKRİMDE KULLANILAN SİLAHLAR VE KURALLAR



FLÖRE: 1,1 metre uzunluğunda, ucunda küçük bir düğme ve çan bulunan ince bir silah ve en fazla 500 gram ağırlığında. Genellikle eskrim sporunu ilk öğrenme aşamasında bu silah kullanılıyor. Sayı, oyuncunun rakibinin vücuduna kılıcı saplamasıyla alınıyor. Eğer her iki oyuncu aynı anda vuruş yaparsa, atak üstünlüğü olan oyuncu sayı kazanıyor. Kol, bacak ve başa yapılan vuruşlar geçersiz sayılıyor, vuruşlar yalnızca gövdeye yapılabilir.



EPE: Flöreden daha keskin ve ağır bir silah. Flöre ile oynanan oyunda vuruş sadece gövdeye yapılırken epe de böyle bir sınırlama bulunmuyor. İki oyuncu aynı anda vuruş yaparsa her iki oyuncu da atak farkına bakılmaksızın sayı kazanabiliyor.



KILIÇ: Düz ve yassı bir silah. Oyuncunun sayı alabilmesi için rakibinin belden yukarısına kılıcın ucu ya da yanıyla vurması gerekiyor.



Eskrim karşılaşmaları, genişliği 1.5 metre ve uzunluğu 14 metre olan bir pistte yapılıyor.

ESKRİM SPORUNDA KULLANILAN GİYSİLER

Başı koruyacak tel kafesten bir maske



Vücudu koruyacak bir yelek



Sağlam ketenden ya da branda bezinden yapılma ceket



Kılıcı kavramaya yardımcı olabilecek yumuşak eldivenler.

HÜCUM TEKNİKLERİ

SELAMLAMA

Oyuncular, karşılaşma öncesi birbirlerini, hakemi ve seyircileri selamlar.

GARD ALMA

Hakemin komutuyla birlikte oyuncular bacaklarını büker ve hedef haline gelmemek için pozisyon alır.

SALDIRI

Kol omuzdan düz bir şekilde uzanır ve saldırı gerçekleştirilir.

SAVUŞTURMA

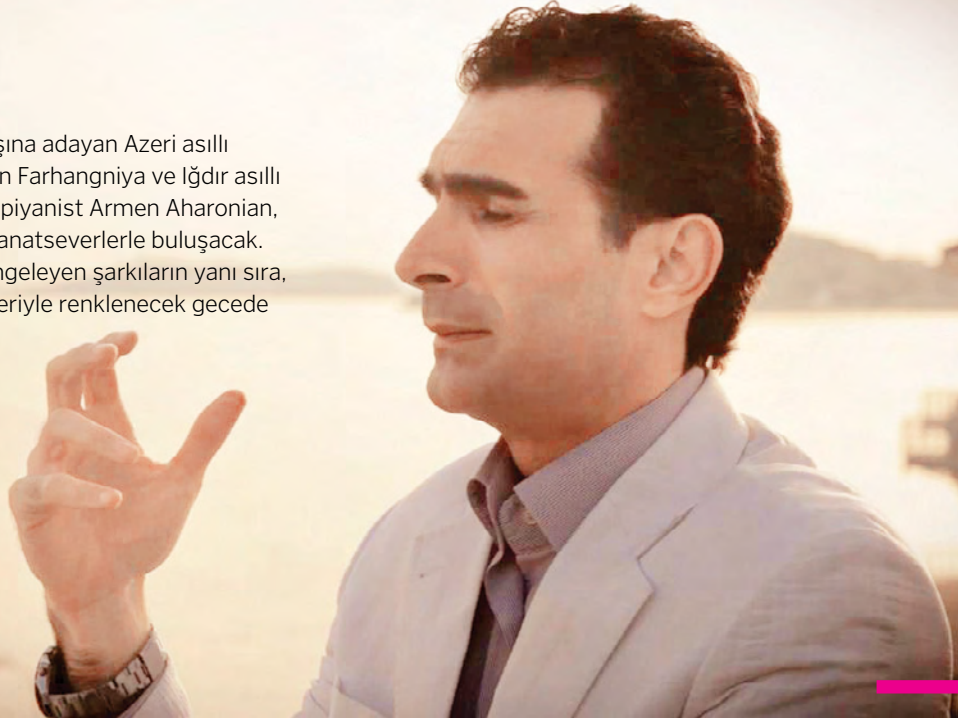
Rakibi kılıcın saldırısına karşı saptırmak ve engellemek için yapılan hamledir.

RİPOST

Savuşturmaya izleyen, oyuncunun kendi saldırısını yapabileceği hamledir.

RAMIN FARHANGNIYA
ARMEN AHARONIAN
31 Ekim
Zorlu PSM

Şarkılarını dünya barışına adan Azeri asıllı İranlı ünlü tenor Ramin Farhangniya ve Iğdır asıllı dünyaca ünlü Ermeni piyanist Armen Aharonian, "Sınır-Sız" şarkılarla sanatseverlerle buluşacak. Türkiye mozağını simgeleyen şarkıların yanı sıra, komşu ülkelerin ezgileriyle renklenecek gecede ikili; sekiz dilde şarkılar söyleyecek. Sanatçılara bu özel gecede; çelloda Feride Berin Öget, perküsyonda Yılmaz Yeşilyurt, neyde Bahram Deyjour ve danslarıyla Sevil Yusefi Najmi eşlik edecek.



DIANA KRALL
27 Ekim
Zorlu PSM

Cazın büyüleyici sesi Diana Krall, tüm zamanların en iyi pop şarkılarını caz ezgileriyle yorumladığı yeni albümü Wallflowers'ın dünya turnesi kapsamında 27 Ekim'de İstanbul'da Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde! Caz dünyasının en sevilen kadın sanatçılarından Diana Krall; The Mamas and the Papas'tan California Dreamin', Eagles'tan Desperado, Bob Dylan'dan Wallflowers gibi 60'lı yıllardan günümüze uzanan pop klasiklerine caz tınılarıyla yeniden hayat verecek. Kanada'nın en prestijli müzik ödüllerinden JUNO'da bugüne kadar 8 ödül kazanan sanatçı, 5 Grammy'nin yanı sıra 9 altın, 3 platinüm ödüle sahip.



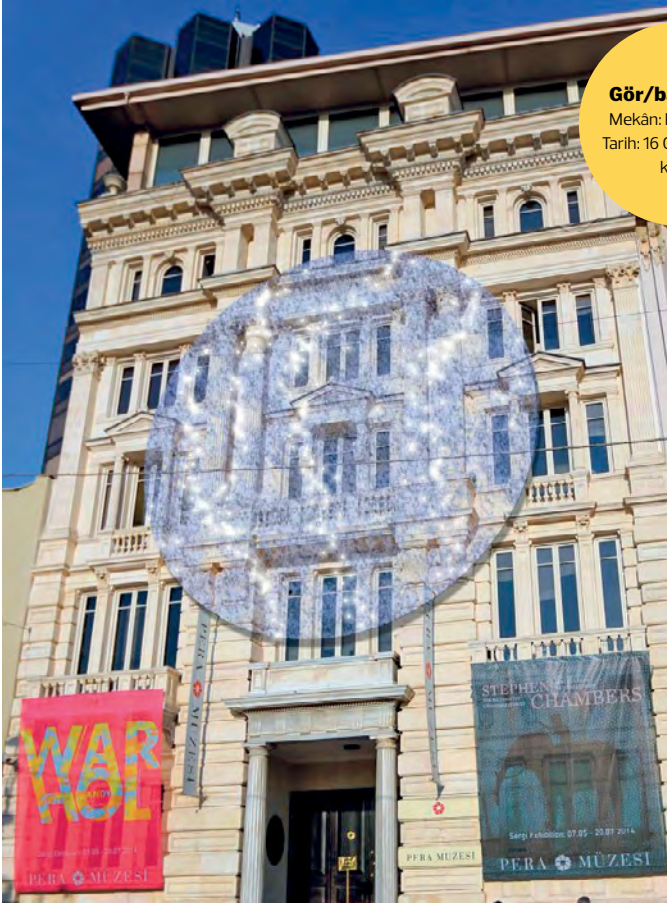
Lara Fabian

15-16 Ekim
Zorlu Performans
Sanatları Merkezi

"I Will Love Again" ve "Je'Taime" gibi parçalarıyla müzik listelerini alt üst eden, dünya üzerinde 20 milyonun üzerinde albümü satılan ünlü pop yıldızı Lara Fabian, yoğun istek üzerine, 16 Ekim'de de İstanbullu müzikseverlerle buluşacak ve Zorlu Performans Sanatları Merkezi Türkcell Sahnesi'nde dinleyicilerine eşsiz bir müzik ziyafeti yaşatacak. Lara Fabian 2014 yılında Mustafa Ceceli ile "Al Götür Beni" adlı parçanın düetini seslendirmiştir.

**Gör/bak/deniz**

Mekân: Pera Müzesi
Tarih: 16 Ocak 2016'ya
kadar



Bu yıl 10. yılını kutlayan Pera Müzesi, yaptıkları kavramsal çalışmalarla dikkat çeken Kanadalı genç sanatçılar Caitlind r.c. Brown ve Wayne Garrett'a, müzenin cephesine özel bir yapıt projelendirmelerini sipariş etti. Müzenin tarihi cephesine yerleştirilmek üzere tasarlanan "gör/bak/deniz", izleyicileri tanıdık bir mekânı yeni bir merceklerle tekrar incelemeye davet ediyor. On bin gözlük merceğinden oluşan hareketli bir yerleştirme olan gör/bak/deniz yerleştirmesi, kolektif görüntü ve perspektif bağlamında görmenin gücüne dair bir ikon.

ARAMIZA KATILANLAR



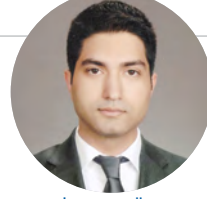
ŞAHİN ORTAKCI

1990 İstanbul doğumlu olan Şahin Ortakçı, Anadolu Üni. Açık Öğretim Fak. Finans Bankacılık ve Sigortacılık Böl. mezundur. 01.06.2015 tarihinde SADİM'de Destek Görevlisi olarak göreve başlamıştır.



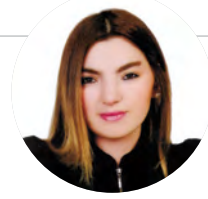
CEM KAYA

1989 İstanbul doğumlu olan Cem Kaya, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 01.06.2015 tarihinde Bireysel ve Tic. Sig. Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



CİHAN ŞENGÜLER

1988 İstanbul doğumlu olan Cihan Şengüler, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 01.06.2015 tarihinde Oto Hasar Müd.nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



DEMET DOLUNAY

1987 İstanbul doğumlu olan Demet Dolunay, Anadolu Üni. İktisat Fak. İktisat Böl. mezundur. 01.06.2015 tarihinde Sağlık Sigortalı Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



TUĞÇE TÜMER

1989 İzmir doğumlu olan Tuğçe Tümer, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 01.06.2015 tarihinde Bireysel ve Tic. Sig. Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



FATMA CEREN KARTAL

1991 İstanbul doğumlu olan Fatma Ceren Kartal, Sakarya Üni. İkt. Ve İdari Bilimler Fak. İktisat Çalışma Eko. Ve End. İlişkileri Böl. Mezundur. 01.06.2015 tarihinde BSM' de Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



DENİZ ÇORAKCI

1989 Konya doğumlu olan Deniz Çorakçı, Selçuk Üni. İkt. Ve İdari Bilimler Fak. İktisat Böl. Mezundur. 01.06.2015 tarihinde Bireysel ve Tic. Sig. Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



ALEV YILDIRIM

1987 İstanbul doğumlu olan Alev Yıldırım, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 01.06.2015 tarihinde Bireysel ve Tic. Sig. Müdürlüğü'nde MSU olarak göreve başlamıştır.



BERKAN ÖZTRAK

1985 İstanbul doğumlu olan Berkan Öztrak, Bilgi Üni. İkt. Ve İdari Bilimler Fak. Ekonomi Böl. Mezundur. 08.06.2015 tarihinde Sağlık Sigortalı Müd.nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



TOLGA KINIŞ

1983 Aydın doğumlu olan Tolga Kınış, Yıldız Teknik Üni. Kimya-Metalurji Fak. Matematik Mühendisliği Böl. mezundur. 08.06.2015 tarihinde BİTÇGM'de Uzman-1 olarak göreve başlamıştır.



ESENGÜL DEMİRAL

1987 İstanbul doğumlu olan Esengül Demiral, Anadolu Üni. İktisat Fak. İktisat Böl. mezundur. 08.06.2015 tarihinde Sağlık Sigortalı Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



SERDAR ÜNAL

1986 Eskişehir doğumlu olan Serdar Ünal, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 08.06.2015 tarihinde Banka Sigortalı Müdürlüğü'nde MSU olarak göreve başlamıştır.



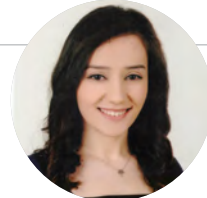
HÜSEYİN ONUR ÖZCAN

1987 İstanbul doğumlu olan Hüseyin Onur Özcan, Koc Üni. Mühendislik Fak. Bilgisayar Müh. Böl. mezundur. 15.06.2015 tarihinde BİTÇGM'de Uzman-1 olarak göreve başlamıştır.



ŞERİFE MERVE GENÇ

1985 İstanbul doğumlu olan Şerife Merve Genç, Zonguldak Karaelmas Üni. İkt. Ve İdari Bil. Fak. İşletme Böl. mezundur. 22.06.2015 tarihinde Bireysel ve Tic. Sig. Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



ELİF ATEŞ

1991 Zonguldak doğumlu olan Elif Ateş, Osmangazi Üni. Fen Edebiyat Fak. Matematik ve Bilgisayar Böl. mezundur. 22.06.2015 tarihinde BİTÇGM'de Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



NAGİHAN ORCAN

1990 Kırklareli doğumlu olan Nagihan Orcan, Anadolu Üni. İktisat Fak. İktisat Böl. mezundur. 22.06.2015 tarihinde Bireysel ve Tic. Sig. Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



EMRE AY

1988 Eskişehir doğumlu olan Emre Ay, Balıkesir Üni. Mühendislik Mimarlık Fak. Makine Müh. Böl. mezundur. 01.07.2015 tarihinde Oto Dışı Hasar Müd.nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



ESRA ÇOLAK ERTUNA

1986 Samsun doğumlu olan Esra Çolak Ertuna, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 01.07.2015 tarihinde Muh. Ve Mali İşler Müd.nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



KÜBRA KAMEROĞLU

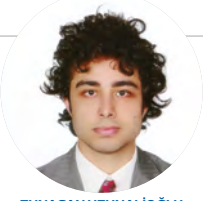
1991 Yalova doğumlu olan Kübra Kameroğlu, Bülent Ecevit Üni. İkt. Ve İdari Bil. Fak. İşletme Böl. mezundur. 01.07.2015 tarihinde Oto Hasar Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



GÜNEŞ ERDİNÇ

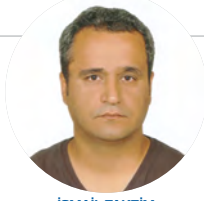
1988 İstanbul doğumlu olan Güneş Erdinç, Orta Doğu Teknik Üni. Sosyal Bilimler Fak. Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Böl. mezundur. 01.07.2015 tarihinde İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü'nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.

01.06.2015-17.08.2015 TARİHLERİ ARASINDA GÖREVE BAŞLAYAN ÇALIŞANLARIMIZ



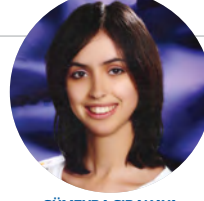
TUNACAN UZUNALIOĞLU

1987 İstanbul doğumlu olan Tunacan Uzunalioglu, İst. Teknik Üni. Makina Fak. Makine Müh. Böl. mezundur. 01.07.2015 tarihinde Kurumsal Sigortacılık Müd.nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



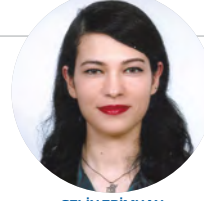
İSMAİL TAKTİM

1987 Adıyaman doğumlu olan İsmail Taktım, Kocaeli Üni. Mühendislik Fak. Bilgisayar Müh. Böl. mezundur. 01.07.2015 tarihinde BITÇGM'de Uzman-1 olarak göreve başlamıştır.



SÜMEYRA SIRAKAYA

1991 İstanbul doğumlu olan Sümeyra Sırakaya, Üsküdar İlköğretim Okulu ve İş Okulu mezundur. 06.07.2015 tarihinde SADİM'de Destek Görevlisi olarak göreve başlamıştır.



SELİN ERİMHAN

1987 Adana doğumlu olan Selin Erimhan, Yıldız Teknik Üni. Kimya-Metalürji Fak. Matematik Mühendisliği Böl. mezundur. 06.07.2015 tarihinde BITÇGM'de Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



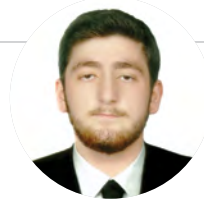
ZEKERİYA HAZAR

1985 Batman doğumlu olan Zekeriya Hazar, Mersin Üni. Mühendislik Fak. Bilgisayar Müh. Böl. mezundur. 20.07.2015 tarihinde BITÇGM'de Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



HÜDAİ ÖZCAN

1983 Artvin doğumlu olan Hüdaî Özcan, Fatih Üni. Mühendislik Fak. Elektronik Müh. Böl. mezundur. 20.07.2015 tarihinde BITÇGM'de Uzman-2 olarak göreve başlamıştır.



YASİN EROL

1995 İstanbul doğumlu olan Yasin Erol, Marmara Üni. Teknik Bilimler MYO Elektronik Böl. mezundur. 20.07.2015 tarihinde Bilgi İşlem Müd.nde Teknisyen Yrd. olarak göreve başlamıştır.



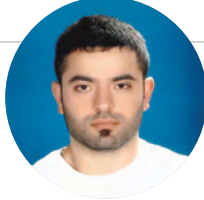
NURULLAH ÖZER BİLGİ

1988 Adana doğumlu olan Nurullah Özer Bilgi, Ege Üni. Mühendislik Fak. Bilgisayar Müh. Böl. mezundur. 03.08.2015 tarihinde BITÇGM'de Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



GÜLBAHAR LİMAN

1992 Kastamonu doğumlu olan Gülbahar Liman, Ege Üni. Mühendislik Fak. Bilgisayar Müh. Böl. mezundur. 03.08.2015 tarihinde BITÇGM'de Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



FATİH KARADUMAN

1992 Erzurum doğumlu olan Fatih Karaduman, R. Tayyip Erdoğan Üni. Teknik Bilimler MYO İnşaat Teknolojisi Böl. mezundur. 03.08.2015 tarihinde SADİM'de Yetkili-1 olarak göreve başlamıştır.



MEHMET DOĞRUER

1991 Gaziantep doğumlu olan Mehmet Doğruer, İstanbul Üni. Tıp Fakültesi mezundur. 03.08.2015 tarihinde Sağlık Sigortaları Müdürlüğü'nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



GİZEM ALKAN

1991 İstanbul doğumlu olan Gizem Alkan, Marmara Üni. Mühendislik Fak. Bilgisayar Müh. Böl. mezundur. 03.08.2015 tarihinde Acente ve Kanal Yönetimi Müdürlüğü'nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



NAZLI ZENGİN

1989 İstanbul doğumlu olan Nazlı Zengin, Dumlupınar Üni. İktisadi ve İdari Bil. Fak. İktisat Böl. mezundur. 03.08.2015 tarihinde Sağlık Sig. Müdürlüğü'nde Yetkili-2 olarak göreve başlamıştır.



NACİ YANMAZ

1991 Afyon doğumlu Naci Yanmaz, Kadir Has Üni. Müh. Ve Doğa Bilimleri Fak. Endüstri Müh. Böl. mezundur. 10.08.2015 tarihinde Proje ve Değişim Yönetimi Başkanlığı'nda Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



BETÜL KÖK

1989 Gaziantep doğumlu olan Betül Kök, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 10.08.2015 tarihinde BSM'de MSU olarak göreve başlamıştır.



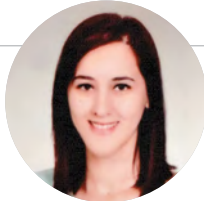
RÜSTEM BERKAN BAKIR

1986 Artvin doğumlu olan Rüstem Berkan Bakır, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 10.08.2015 tarihinde BSM'de MSU olarak göreve başlamıştır.



ÜMRAN AKSOY

1984 Kahramanmaraş doğumlu olan Ümran Aksoy, Anadolu Üni. İktisat Fak. İktisat Böl. mezundur. 17.08.2015 tarihinde Acente ve Kanal Yönetimi Müdürlüğü'nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



EZEL ELİFE HAYTA

1990 Bursa doğumlu olan Ezel Elife Hayta, Hacettepe Üni. Fen Fak. Matematik Böl. mezundur. 17.08.2015 tarihinde Proje ve Değişim Yönetimi Başkanlığı'nda Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.



ERHAN KOÇANALI

1987 Manisa doğumlu olan Erhan Koçanalı, Anadolu Üni. İşletme Fak. İşletme Böl. mezundur. 17.08.2015 tarihinde Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.

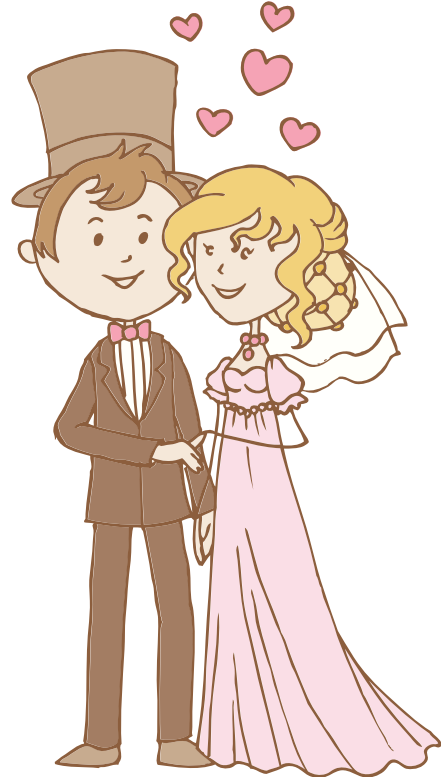


ERDALAN ALHAS

1985 İstanbul doğumlu olan Erdalan Alhas, Çag Üni. İktisadi İdari Bilimler Fak. Uluslararası Finans Böl. mezundur. 17.08.2015 tarihinde Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Uzman Yrd. olarak göreve başlamıştır.

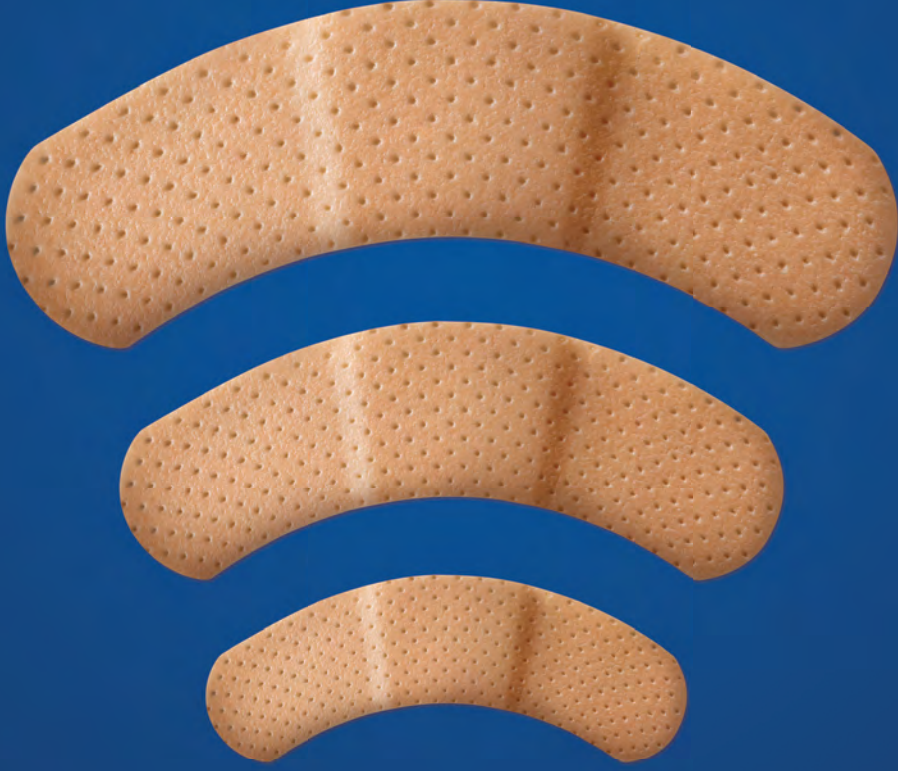
HOŞGELDİNİZ

Muhasebe ve Mali İşler Müd.	MEHMET NACİ YILMAZ	01.06.2015	Kız
Teftiş Kurulu Başkanlığı	ÇAĞDAŞ TURAN	05.06.2015	Kız
Banka Sigortacılığı Müdürlüğü	ABDULLAH BUDAK	09.06.2015	Erkek
Marmara Bölge Müd.	GÖKER YASAN	24.06.2015	Kız
İç Anadolu Bölge Müd.	NIHAN MİRBEN EZELHAN BAYRAKTAR	01.07.2015	Kız
Oto Hasar Müd.	MURAT ÇELİK	07.07.2015	Kız
Muhasebe ve Mali İşler Müd.	ENGİN DOMURCUK	13.07.2015	Erkek
Proje ve Değişim Yönetimi Başkanlığı	AYŞE KOÇAK	21.07.2015	Kız
Marmara Bölge Müd.	SEVİL ANAÇ	06.08.2015	Kız
Bireysel ve Tic. Sig. Müd.	ZEYNEP KAYA	10.08.2015	Erkek
Banka Sigortacılığı Müd.	BAHAR YÜKSEL TERZİ	10.08.2015	Kız



MUTLULUKLAR

Banka Sigortacılığı Müdürlüğü	Ümit Kılıç	31.05.2015
İnsan Kaynakları ve Eğitim. Müd.	Caner Önal	06.06.2015
Satın Alma, Destek ve İnşaat Müd.	Tufan Bora Samuk	13.06.2015
Bireysel ve Ticari Sig. Müd.	Okan Vural	13.06.2015
Oto Hasar Müd.	Temel Köksal Kuruoğlu	13.06.2015
Kurumsal Sigortacılık Müd.	Simge Kuruoğlu	13.06.2015



KAPSAMA ALANI EN GENİŞ SİGORTA ŞİRKETİ

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin 81 ilinde 5.000 noktasıyla
her ihtiyacınızda yanınızda.

Sağlıktan konut sigortasına tüm hasar ödemelerinizi
hızla ve eksiksiz şekilde gerçekleştiren
Anadolu Sigorta'yla kaybetmek yok.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

Anadolu Sigorta'nın dijital uygulamasını
Google Play ve Apple Store'dan indirebilirsiniz.





Ailenizin en küçük
bireyi de bize emanet
**Türkiye'nin en büyük
hastaneleri de.**



Türkiye için küçük büyük değerli ne varsa
90 yıldır kayıplara karşı korumamız altında.
Türkiye'nin 5.000 noktasında, her an yanınızda
Anadolu Sigorta var, kaybetmek yok.

#bizeemanet

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.